犯罪侧写师

王寅 著





最专业的犯罪行为分析专家

破解最棘手最离奇的重特大连环凶杀案

高智商罪犯与精神病专家的激烈较量

中国版《犯罪心理》

案情曲折离奇，结局超乎想象，胆小勿入！

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

版权信息

侧写师.3，一眼看穿他人的谎言

作　者：邓明

出版人：刘刚

出版统筹：邓明

策划：联大文化

责任编辑：张晓峰　苏丽萍

封面设计：盛世纳唐

出版社：广西师范大学出版社

目录

版权信息

序言 掀翻说谎者的扑克牌

数说谎言

谎言调查

Chapter 1 永远不上当的测谎术

- 为什么总有人“口是心非”
- 谎言的“善”与“恶”
- 剖析说谎者的四张面孔
- 谎言的“开场白”
- 判别“撒谎大王”
- 肢体不会骗人
- 七个惯用手势

Chapter 2 “虚”与“实”的距离总是很模糊

- 是眼睛骗了你，还是魔术骗了你
- 将世界包围的骗局
- 严冬，“冷死了”为何会呼之欲出
- 如果没有感觉，人类会怎样
- 被遮挡的帝国大厦

Chapter 3 没有哪个微反应能瞒天过海

- 侧写心理与鸡尾酒会效应
- 从捣毁海底冰山——潜意识开始
- 真的“视而不见，听而不闻”了吗
- 梦是喋喋不休的妻子，睡眠是默默容忍的丈夫
- 心理暗示掩盖下的真相

Chapter 4 冲动的魔鬼总会暴露线索

- 侵入他的“万千情绪”
- 情绪vs情感，谁短暂，谁持久
- 凶手往往是被吓死的

情绪的“晴雨表”唯“需要”可满足
情绪总在表情里捉迷藏
Chapter 5 还撒谎一个理由
每个说谎的人都有自己的心思
男人偷腥，动机何在
从囚犯到老板
是真没考好还是发挥失常
抢了东西为何走不了
Chapter 6 拆毁高智商者的记忆宫殿
事物如何走进我们的记忆里
看得到记不住的症结
记忆宫殿是永恒的吗
记忆里的“有头无尾”现象
高智商的人最会说谎吗
Chapter 7 别对我说下次一定会改
“你为什么总是撒谎？”
人各不同，如其面焉
性格，生命的“风向标”
是真心漠视，还是假意冷漠
人类，是害怕孤独的动物

序言　掀翻说谎者的扑克牌

在美国纽约市曼哈顿区南部的华尔街上，“说谎者的扑克牌”是这里的资本家们玩的一种休闲游戏，以最善于欺骗他人而实行心理欺诈者为赢。

游戏的玩法是：一组人（一般为多于2人少于10人）围成一圈，每人手里拿一张美钞，类似于“猜牌”游戏。每个人都必须竭力欺骗他人，令对方相信自己所持美钞上的流水号。当某人开始“叫牌”时，可能会说“3个6”，表示包括他自己所持的每张美钞上的流水号里，加起来至少包括3个6。一旦开始“叫牌”，游戏就必须按照顺时针依次进行。例如，第一个人叫“3个6”，那么，叫牌者左手的玩家就有两种选择：一是升高牌序（如3个7、3个8或3个9）或任何数字增加（如4个3、4个5）。二是直接选择“异议”。“叫牌”逐渐上升，直到所有成员同意最后一个叫牌的人表示“异议”。只有这个时候，每个玩家才能公布自己所持美钞的流水号，也才能知道谁胜谁负。在这一游戏过程中，玩家满脑子想的都是概率：在一串随机选择的流水号里，出现“3个6”的概率有多高？其实，这个游戏的难点并不在这里，对于那些精于算计的资本家来说，数学问题自不在话下。难点在于识破其他玩家的伪装：他说的是真的？他是否在撒谎？如果每个玩家都学会欺骗、善于欺骗，一组人就是双向、多向的欺骗，那么这个游戏就远没有想象中的那么简单了。

和普通的扑克游戏相似，“说谎者的扑克牌”游戏中处处都暗藏着谎言与欺骗。西方哲学家柏拉图认为，谎言是邪恶的，它会玷污说谎者的灵魂。所以，他个人对于说谎决不妥协，一生中只容得下真相。被誉为“亚圣”的孟子也说过：“诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”但是，当谎言上升到更高层次，人们的态度就会变得犹豫。柏拉图提出过“高贵的谎言”一说，告知民众人分三六九等，贵贱由天定。

其实，谎言总会不可避免地存在。法国思想家沃尔纳格说过“人人生来都是纯真的，每个人死去时都是说谎者”。的确，人人都会撒谎，这是人类天性的表露。心理学家说，撒谎是人类区别于其他动物的重要特征之一，也是人类社会生活中不可缺少的部分。有研究结果证实，世界上大部分人平均每天会撒两次谎，人与人的对话中有三分之一都存在某种形式的谎话，只不过，只有很少一部分的谎话被人们识破了。

可见，撒谎在我们的生活中可谓稀松平常。在大大小小的各种谎言里，有一些是善意的谎言，而有一些则是恶意的谎言。蓄意的欺骗，会对我们造成伤害，伤及自身利益，这时，你是甘愿被欺骗，还是绝地反击？

答案当然是后者。

有人说，这有什么难？不是有种叫作“测谎仪”的机器，一经检测便知对方有没有撒谎了。实际上，测谎仪只是在测量人体的一些基本反应。测谎时，被测试者身上通常会装有特殊感应器，通过测谎仪侦测神经系统的种种变化。其中一个感应器放在手臂上，测试脉搏与血压。同样地，胸部和腹部也会被装上感应装置，测试呼吸的频率。此外，手指还会被套上电极套环，测试出汗时电阻的变化。测谎者再根据被测试者的反应及综合所有数据，判断对方是否在撒谎。不是这种测谎方式不可靠，而是不够实际。无论在侧写师进行侦讯时，抑或我们平时在工作、生活中的人际交往，都无法预知对方何时要对我们撒谎。我们更不可能每时每刻都背着一个测谎仪准备为他人测谎。测谎仪既不方便携带，又暴露了自己的质疑态度。对方一旦知道你在质疑他，试想接下来会怎么说呢？所以，最可靠、最实际的办法只能是自己有一眼看穿他人谎言的技能。这也是我在研究侧写工作之余，决定创作第三本《侧写师》的初衷。其实，探测谎言、拆穿骗局也是侧写师的一项必备技能。大多面临牢狱之灾的犯罪嫌疑人都是个满嘴谎言的疯子。他们不管是蓄意欺骗，还是不故意地说了谎，一心只想着如何才能逃出警方的“囚笼”。

本书延续了此前一贯的风格（日后希望能成为侧写系列的特色），以各种各样的案件、事件为主线，分析、建议为辅。略有不同的是，大部分的标题来自生活中常见的现象，且变得更加有趣、实用，并增加了丰富的插图。衷心希望我自己的些许经验对你们看穿他人的谎言，确保自身利益，坚定自己立场，避免上当有所帮助。

伤害我们的并非谎言本身，而是我们对谎言的看不穿。

哪些技巧可以使你步步为营，有力地回击谎言，让对方吐露实情？面对商业领域里的专业骗术，你应该如何防患未然？想要第一时间识破谎言，揪出真相，你需要注意什么？

或许，我可以帮你找到这些问题的答案。

测谎术：发现谎言的本领

人是一种极其复杂的动物，其思想、行为往往扑朔迷离，真假难辨。看穿一个人并非易事。我们首先要做的就是从发现谎言开始，从直观的语言、动作、表情等去观察、了解一个人，逐步揭穿潜藏在我们周围的谎言家。

破谎术：揭穿谎言的本领

对方正望着你，你知道他在想什么吗？

对方正对你微笑，你敢肯定这是好心好意的示好，还是心怀鬼胎的“笑里藏刀”呢？

简单表象的背后，往往暗藏复杂的秘密。你要做的就是毫不留情地揭穿这些秘密。

止谎术：扼杀谎言的本领

撒谎也成“瘾”，犯罪嫌疑人并不会因为某件事情的败露而轻易地在接下来的审讯中说实话。他们永远只会选择对自己有利的事情去说，哪怕是空口无凭或栽赃嫁祸。因此，侧写师不仅要有测谎、识谎

的本事，还要善于止谎。现实生活中亦如此，让对方不敢再对你撒谎才算真正掀翻了说谎者的扑克牌。

做到这些，虽然你无法阻止别人撒谎，但你可以永远不上当！

数说谎言

40%的成年人觉得对孩子说谎无伤大雅。

54%的谎言是可以被人们识破的。

61%的女人希望男人在评价自己的外貌时说谎。

65%的成年人会因为不想伤害另一半而选择说谎。

68%的女性会谎报自己的体重。

81%的美国人每天都会说“善意的谎言”。

普通人在谈话时，平均每10分钟会说3个谎话。

男人平均每天说5句谎话，女人只有3句。

婴儿在6个月大时，就会通过假笑、装哭引起大人注意。

英国家长从孩子出生到长大成人，会对孩子说大约3000个谎言。

英国人每天平均撒4次谎，以此类推，一个英国人一年要说1460句谎话。假设按平均年龄60岁计算，英国人一生要说8.8万句谎言。

英国人最常说的谎言是“I’m OK！（我很好）”。

人们在想掩饰真相时，不喜欢面对面或打电话沟通，而是更喜欢发邮件。

美国学者发现，男人说谎通常是为了凸显自己的优越感，而女人说谎则是想让对方觉得好过一点。

谎言调查

本调查在各大论坛，采用随机调查的方法发放问卷共250份，回收231份问卷，有效率为92.4%。样本的平均年龄为23岁。

本调查仅作为相对性的数据参考，不作为最终判定结论。

你经常对谁说谎?

说谎对象	合计
父亲	11%
母亲	20%
兄弟	8%
姐妹	9%
老师	17%
同学	15%
朋友	6%
领导	9%
客户	5%

说谎内容的人数分布

说谎	内容	合计
学习	行为	12%
人际	关系	10%
健康	状况	15%
金钱	使用	23%
感情	状态	25%
家庭	生活	7%
犯错	状况	5%
其它	其它	3%

说谎动机的人数分布

说谎动机	人数
想引起他人注意	13%
想让人觉得自己在某方面很厉害	17%
想被人喜欢	23%
想被人夸赞	24%
想获得同情	6%
想被人羡慕	6%
不想被人看不起	11%

说谎后的情绪人数分布

说谎后情绪	人数
困扰	11%
担心	16%
紧张	14%
害怕	13%
不安	17%
罪恶感	14%
兴奋	4%
得意	8%
有趣	3%

Chapter 1　永远不上当的测谎术

——侧写剖析法在谎言世界的应用术

“谎言”——一个令人浮想联翩的词语。几乎每天、每时、每刻都有人在围绕这个词上演各种各样的戏码。很多人问，究竟什么是谎言？为什么会有欺骗行为？撒谎的人心里是怎么想的？他们到底为什么说谎？那些躲在华丽辞藻背后的谎言，是该被仁慈地原谅，还是该被犀利地揭穿？认知、分析谎言是件看似简单实则复杂的事。因为谎言通常分为善意的和恶意的。真相掺杂其中，常常令你无从辨认，处理不当又会让你损失惨重。所以我们不得不学点拆穿谎言的诀窍。还好这世界上还有侧写师，他会教你如何在第一时间洞察撒谎者的真正意图，永远不上当！

为什么总有人“口是心非”

大部分人认为，语言是我们相互交流、沟通的唯一路径，但被忽略的一点是，语言不一定完全准确。侧写师在协助警方侦破案件时发现，犯罪嫌疑人所说的话（口供）往往不是他们内心真实的想法。换言之，嫌疑人（有可能是真正的凶徒）想要试图掩盖一些事实，所以“口是心非”。

“口是心非”的正确定义是，所言说与内心所思想不一致，多用作贬义。通常修饰“谎言”，即“口是心非的谎言”。在侧写师的盘问下，一个“口是心非”的犯罪嫌疑人会第一时间成为警方侦查的对象，因为他们有说谎的动机。

一个人不懂得如何拆穿虚伪的假象，他就至少失去了对个人利益50%的掌控权！

史蒂芬·波文，八年前，他是美国加州警察局聘请的一名专业侧写师。现在，他是当地的一名风险投资者。

一天，他来到一个叫REX的公司参观考察，评估该公司是否有投资价值。REX公司坐落于洛杉矶最繁华的商业区，办公大厅里只见一群衣着时尚的家伙忙碌的影子。波文觉得棒极了，不知不觉已被强烈的工作氛围所感染。

波文在到达该公司之前，已经通过资料得知，该公司大部分的项目外包给其他公司，并成功将生产成本降低到同行业水平的50%。初步看来，REX公司有很好的潜力，在未来很可能抢占更多市场份额。波文要做的就是亲自到公司确认，该公司的首席执行官是否有能力带领公司继续升值。

波文来到首席执行官办公室，但首席执行官罗格并没有把时间花在做报告上，而是不停地在波文身边走动，为其解释各个项目，并轻松地回答波文的问题。但波文注意到，罗格说话的语速超快，以至于显得有点混乱。

但看起来罗格是那么的自信。波文没有怀疑，在一番感谢寒暄后离开。就在波文走向电梯的路上，他经过一个年轻女孩的办公桌。女孩穿着黑色紧身皮夹克，装饰了一排耳环，还有一个鼻环。一身新潮的装扮吸引波文停下来。怀着好奇心，波文自我介绍后问女孩：“今天上午你都做了些什么？”

就是这样一句问话，波文看穿了——这是一个毫无投资价值的公司。

波文再次回到罗格的办公室，问了很多新问题，并拆穿了之前那位女员工不成熟的“演技”。罗格无奈地承认，大厅内大部分员工都是他临时雇来的“演员”，这样在波文来考察时就会显得忙碌一些。事实上，该公司已经濒临破产……

波文是如何看穿这个“骗子公司”的呢？

原来，当波文问女孩上午做了什么工作时，女孩是这样回答波文的问话的：“噢，无非就是一些用软件就能操作的工作。”

波文注意到，女孩的表情有些惊讶，好像被问住了似的。嘴角微微颤抖，停了3秒后才回答。根据以往的侧写经验，波文分析，嘴角的颤抖反映出被问话者内心的恐惧。对方很有可能不知如何作答，以至于在思考如何说一个看似完美的“谎言”。而停止的3秒说明被问话人的不自信。对于一名正常员工来说，这是一个再简单不过的问题。女孩这种反常的表现说明她心里有“鬼”。后来，波文又悄悄地来到其他员工办公桌前问话，其中一名员工竟然连首席执行官的名字都叫不出，却能细数老板对他的好。事情远比波文预想得糟糕。但庆幸的是，他也因此避免了一次更加糟糕的投资。

波文的故事仅仅是商业领域里不同骗局之中的一个例子。相信在其他领域里，每天都有无数个谎言、无数种骗局上演。当“口是心非”成为“谎言”，“谎言”成为蓄意“欺骗”，危及你的切身利益时，你是心甘情愿上当，还是给予有力还击？

西方学者调查得知，在商业往来中，每年由于“谎言”导致的直接财产损失高达9000多亿美元——这大约是美国全年财政收入的7%。哲学家柏拉图认为，恶意的谎言不仅会带来伤害，而且会玷污我们纯净的灵魂。所以，对于谎言决不能妥协。

在现实生活中，谎言比我们想象中的更加普遍、频繁。

我们每天都会无意识地说一些无伤大雅的谎言。如“你这件连衣裙真性感！”这时你心里可能在想“这简直就是一只无法端上餐桌的被烤焦了的火鸡”。“对不起，路上太堵了，我又要迟到了”，实际上你这样说是为了避免尴尬，或者没脸承认自己因为赖床才起晚了。

对于大部分人而言，善意的谎言确实无关紧要。

真正重要的是，每天我们接收到的谎言中，可能有80%会影响我们的工作、项目、生意，抑或你和某位亲密伙计的关系，甚至威胁你

的私生活。

●“客户一定要我参加今天的晚宴，今晚不能回去了，宝贝。”

●“你就是我要找的客户，我会给你最低的价格，最多的优惠。”

●“别听那些不实的新闻报道，我们公司的净利润每年都成倍增长。”

●“Good idea！（这个建议棒极了！）我将会慎重考虑你的建议。”

●“这种优质户型的房子是最后一套了，我建议您立刻预订下来。”

上述这些谎言就非常危险！

如果你没有及时看穿这些谎言，你就会像行驶在高速公路上而没有觉察到前面的临时路障一样危险。

幸运的是，通过侧写师的训练，你可以轻易地发现各种谎言的破绽，骗子也难逃你的法眼。但是，如果你希望能够达到非常高的谎言识别水平，第一步必须先了解一下有关谎言的基本知识——为什么谎言会存在？为什么“口是心非”如此普遍？

一、善于说谎的大脑“新皮层”

1.老实的“边缘系统”

侧写师很清楚，犯罪嫌疑人和所有普通人一样，其行为都受大脑的控制。不管是低头还是抓痒，或是翻跟斗，所有动作都受大脑掌控。只是，很多人误以为我们只有一个大脑。事实上，人的头颅中，有“三个大脑”——脑干、边缘系统、大脑新皮层。三者各具不同的功能和特点，合作支撑完整的人脑，为身体的动作下命令。

其中，边缘系统是最“老实”的一个，控制我们的非语言行为，如

感觉、情绪、视觉、听觉，等等。这些反应是一瞬间的，即时发生的。所以，“老实”的边缘系统并不会撒谎。

2.聪明的“新皮层”

相比之下，大脑“新皮层”就没那么老实了。它掌控人的记忆、分析、直觉、理解等一系列高级思维活动，能进行复杂的思考。所以，它经常“口是心非”，谎话连篇，也是三个部分中最不可靠的。例如，一个令你反感的人从你身边经过，边缘系统会让你下意识地做出斜视动作。但狡猾的新皮层则会让你口是心非地对讨厌的人说：“噢，亲爱的，好久不见，再见到你真是太高兴了！”你心里的真实想法是“快从我身边滚蛋”！可见，我们别指望从新皮层这里听到可靠的信息。

二、“口是心非”并非天生

语言不是天生就有的，我们也可以通过后天训练获得提升。只是，有的人掌握得快，有的人学得慢。但这并不难成为判断一个人是聪明还是笨鸟的标准。同样地，“口是心非”也不是与生俱来的“本领”。它之所以普遍存在，通常是因为人们出于某种目的，掩饰了本意，刻意歪曲了内心的想法。不管基于什么原因，这种“虚伪”的做法会让沟通大打折扣。

现实生活中，以下场景你一定不陌生。

1.他对你说了**“YES”**！

你试图说服一个固执的人。他满口对你“YES”“YES”“YES”，但他的目光却没在你身上。双手抱着肩膀，似乎还在犹豫什么。实际上，他表面对你说“YES”，心里想的却是“NO”。可能你说完后他依然不听劝按原计划进行。而你，也可以趁早全身而退了。

2.他对你说“很漂亮”！

你和朋友去逛街，选了一件自认为不错的衣服，并征询朋友意见。对方说：“很好，还可以。最重要的是你自己喜欢。”但朋友的表

情却很严肃，微微皱眉。这说明对方在说谎。他心里可能在想："你穿这衣服真难看！"只是不想伤你心，所以，朋友只能表现出"嘴上赞美，身体抗拒"。

总之，现实中有太多口是心非的谎言存在。我们能做的，就是在洞察人心的时候，不完全依赖语言的表象。或许，伤害你的不是谎言，而是你对它的看不穿！

谎言的"善"与"恶"

从小到大，父母都教育自己的孩子要讲诚信。一旦孩子被发现撒了谎，必然会遭到家长和老师的批评。固然没有人把撒谎当成一种美德，但随着孩子一天天长大，会接触越来越多的人和事。我们渐渐发现，有时候，真相是残酷的。而恰当（善意）的谎言是人与人对话、交往过程中必要的"润滑剂"。英语中有一个单词叫作A white lie，字面意思为"白色的谎言"，是指那些为了顾及他人感受，或为了保护自己不得已说出的谎言，而且这种谎言不会伤害他人，故也被称为"善意的谎言"。

第一时间分辨善意的谎言与恶意的谎言，是侧写师分析案情的关键，也关系到审讯犯罪嫌疑人的策略部署。如果是善意的谎言，侧写师便可见招拆招。相反，侧写师就要提前布局，拆穿犯罪嫌疑人的恶意谎言，引导其说出真相。现代社会里，分辨谎言的善恶在商务、金融等领域同样重要。

川流孝全是日本北部某航空公司的一名老牌飞机师。他最近有一项新任务——完成新飞机从南部到北部的试飞。始料未及的是，飞机在中途坠地，川流孝全有幸生还。

该航空公司要求当地警方彻查此事。其初衷是：

1.该新式飞机确实价值不菲，而且据传回的数据显示，事发当时飞机的各项数据都是正常的；

2.驾驶员川流孝全的各项表现都证明他是一个非常优秀的飞机师。不可能在驾驶中出现这样的巨大失误。

据此，航空公司初步推测是川流孝全故意坠机且保全自己。最大的可能是为他父亲报仇。川流孝全的父亲，也是这家航空公司的飞机师，五年前由于驾驶了一架质量不合格的新机而机毁人亡，当时其亲属不满公司的赔偿数额。

至今，大部分人都认为，这是航空公司的责任。但是公司并没有直接承认，只是以事故处理，基于人性原则给予了基本赔偿。

起初，航空公司不愿意让警方调查人员与川流孝全接触，因为他们觉得他肯定会故意撒谎。一旦判航空公司有全责，这对公司而言无疑是赔了夫人又折兵的事。

为求真相，警方请来亚岱尔作为负责此案的侧写师。亚岱尔坚持率先展开对川流孝全的调查。亚岱尔认为，即使是恶意的谎言对分析案情也是有价值的。

亚岱尔开门见山地问：“为何新机会坠毁？”

川流孝全镇定地说：“我也不知道为什么，当飞机在海拔10000米的高度飞行时，各项性能指标都反映出机体本身状况良好，高空的能见度也很高，可是后来发生了什么事情，就不太清楚了。当然，我并没有晕过去，我还很清醒，只是不知道时间，分不清自己的情况。等时间一过，才发现飞机已经在不断下降，没办法只好弃机跳伞。”

亚岱尔直言：“是否是故意坠机，为报父亲的仇。”

川流孝全说：“当然不是，我很爱这份工作，父亲的事情自有法律处理，我不会以坠机实施报复。事实上，坠机让我一条腿濒临残废，我不可能这么做，除非我是傻子。”

亚岱尔补充道：“我很佩服您的敬业精神，相信真相很快会水落石出，也好还您一个清白！”

调查完川流孝全，亚岱尔集中看了航空公司发回的坠机视频。亚岱尔发现，在川流孝全意识模糊的这段时间里，其表情异于平常，似乎很开心、很愉快！由此判定川流孝全在撒谎。尽管如此，亚岱尔还是很从容地与川流孝全交流。令人疑惑的是，出现这种不幸的意外事故，川流孝全还能保持如此放松、愉悦的心情。

很快，亚岱尔同川流孝全进行了第二次交谈。亚岱尔发现他的态度依然很温和、很平静，并没有巨大的情绪波动。川流孝全特意提到因为试驾该新型飞机的驾驶员竞争激烈，前阵子自己情绪不是很好，直到最近一周才得到明显改善。

亚岱尔果断地提取了川流孝全的唾液进行化验。最后发现里面含有某种治疗极度抑郁症的药物。当亚岱尔询问川流孝全是否服用过这种药物，或者在这段时间经常吃某些固定的东西。川流孝全断然否定。亚岱尔当时并没有反驳什么，而是私下里旁敲侧击地询问了他的太太。

经过一周的深入调查，亚岱尔发现，原来是川流孝全的太太在他每天都会喝的咖啡里添加了这种药物。因为，只有这样才能让长期精神紧张而脾气暴躁的川流孝全情绪变得相对稳定一点，没有想到会发生这次的意外……

即使可能听到谎言，无论善意或恶意，身为专业的侧写师，都必须直面你的对手。

亚岱尔在航空公司认为没有必要听川流孝全的谎言时，毅然决定开展对其调查，并且是以平等、毫无歧视的态度进行的。并不因为他父亲当年的事故对此事带有偏见。这样，就给了川流孝全一个说出自己事发当时的切身感受的机会。不管是谎言还是真相，都对进一步的案情分析有积极意义。

在侧写师眼中，面对谎言也并非陷入绝境。学会在谎言中生存，在谎言的崖壁中找到一丝真理的缝隙，便是侧写师要做的事。

亚岱尔不相信川流孝全说的是实话，但依然耐心地与他交谈。这才发现他的表情细节，得到他患有抑郁症的结果。川流孝全否定吃药后，亚岱尔没有反驳他，而是找到她的太太，寻求真相！而这一真相既让川流孝全得以“平反”，也帮助航空公司了解了事实真相，避免了一次错误的判断与无辜的责罚。

一、并非所有谎言都是恶意

鲁迅先生曾在一本著作中讲过这样一个故事：

从前有个人家生了个儿子，街坊邻居都跑去道喜。一个说，这孩子面相好，长大了一定当官；另一个说，这孩子长大后一定发大财。众人七嘴八舌，尽挑好听的说。主人听得心花怒放，忙用酒肉款待他们。此时，来了一个人，他说，这个孩子长大后一定会死。结果主人大怒，用乱棍将其赶了出去。

虽然前面几个人说的都是一些虚无缥缈的奉承话，而最后一个人说的确实是明明白白的大实话——久存于世的我们，哪个不是以“死”为最终结局呢？

但一个“死”字却为大家所不能容忍。可见，在一些场合下，说实话未必是好事，人要在社会中生存，而不是被乱棍逐出，很多时候需要掌握一些“撒谎（善意谎言）”的技巧，谎言也不一定都是恶意的，有些无关痛痒的话不过是说话人为了减少麻烦，或为了让听者省心愉悦，不经心说出的“善意谎言”罢了，而这些善意“谎言”实际上不会对旁人造成伤害。

更多的时候是这样的：

1.在利益面前，谎言是手段

人们为了追逐利益，往往不择手段，其中一条便是说谎（往往是恶意的谎言）。侧写师曾做过一个实验，在为犯罪嫌疑人定罪、撕毁犯罪嫌疑人伪装的面具前，犯罪嫌疑人为了自保或将罪行降至最低，十有八九会选择说谎——说一些对自己有利的言辞，无论是善意还是

恶意的谎言。

在商战领域里，有人总结出这样一句话：“利益是谎言的母亲。”一个小孩不小心摔坏了母亲心爱的杯子，妈妈追问起来，小孩如果承认是自己摔坏的，免不了会招来母亲一顿斥责。但此时小孩若撒谎说：“是家里的小猫、小狗踢碎的。”妈妈必定不会责备孩子，甚至还会关心地提醒孩子不要被碎片割伤。

2.撒谎是人类天性

侧写师认为，撒谎不是犯罪嫌疑人的专利，而是人类的天性。太多时候，我们为了自保，或为了不让听者伤心，会本能地说出一些与事实相悖的善意的谎言。

例如，2014年6月8日，高考与这样一则新闻有了交集——准备参加高考的北京市延庆县第一中学考生小吴在高考一周前不幸遭遇车祸，在其身旁的母亲当场身亡。小吴腰椎受伤，在身受重创昏迷一周后，她醒过来并坚持要求考试。学校连夜为她申请在考点内设立了一个单独考场。7日、8日两天，小吴就这样在折叠床上趴着答题，完成了全部4门考试，且发挥得不错。前提是，考试前，没有人告诉她母亲已经当场身亡。试想，如果她在高考前知道了事情真相，还会“发挥得不错”吗？这便是善意的谎言。

在如今这个竞争日益激烈的社会里，越来越多的人在处理人际关系、金融合同、商务谈判等事务时，选择了编织谎言的方式。这可以归结为，人类本能的天性在欲望和利益交错环境中的必然产物。也是社会环境对人的要求。只是，我们在面对各式谎言时，务必要擦亮双眼，识别出是善意的谎言还是恶意的欺骗，避免引起不必要的麻烦和尴尬的冲突。

二、谎言面前，无须畏惧

在现实生活中，很多人对撒谎、谎言一类的词语总是很敏感，更不愿意自己背负“骗子”的骂名。但实际上，谎言无处不在，我们不可

避免。最明显的例子，是各大电视、网站上夸大其词的广告语，这亦是谎言的一种。所以，我们需要学会，以坦然的心和明亮的眼从容面对谎言，无须对谎言心生畏惧。

心理学上说，人们越害怕一样东西，往往就越不想深入了解。谎言只是对真相的否定，但也终有破灭的时刻。它不可怕，关键在于要像侧写师一样，及时调整好心态，正视它。

只有认同并使用这一观点，我们才能够在实际生活中避免尴尬，无往不利！

剖析说谎者的四张面孔

前面我们已经对谎言有了初步了解，这一节让我们更进一步认识谎言。和侧写师一起揭开谎言的四张面孔。在此之前，不得不说说一位侧写师安德鲁曾遇到的事。

已经是安德鲁年轻时的事了。那时，安德鲁刚拿到研究生文凭不久，有一天，他来到一家大公司面试。他到公司时，距离面试开始还有足足一小时的时间。于是，他决定去楼下的服装店打发时间。

店主热情地问：“先生，您要买衣服吗？请您随便看！”

安德鲁开始打量这家店的衣服，最后他看中了一件灰色的外套。在他眼中，这件外套无论是颜色、款式还是做工，完全称得上是上乘。于是，他询问了一下价格：“请问这件外套多少美元？”

店主上下打量了一番眼前这位西装革履的小伙，微微一笑说：“先生，您真有眼光。这件外套的面料是意大利进口的，最适合您这样有身份的人了，绝对是您尊贵地位的象征！1000美元它就是您的了。”

殊不知，刚毕业的安德鲁身上哪有那么多钱，他撇了撇嘴。

店主就势说：“您相信我，一分钱一分货，这可是意大利进口的料子。”

安德鲁觉得还是太贵了，于是他就找了一个借口溜了出去。

一周后，安德鲁换下西装，穿着便装再次走进那家服装店。由于装扮和发型与上次完全不同，所以店主压根没认出他。

安德鲁询问价格时，店主打量了他一眼，随口说：“700美元。”

安德鲁窃喜，也没有还价，而是转身走出了店铺。

一周之后，安德鲁这次特意穿着柜子里最破旧的衣服来到这家店。店主还是没有认出他。安德鲁再次询问价格，老板这次报价600美元。结果，安德鲁最后还价300美元。就这样，一件号称价值1000美元的外套，安德鲁最终以300美元拿到手了。

同一件外套，同一个店主，同一个买主。三次到访，三次询问，三个价格。

这说明了什么？

三年后，安德鲁成为一名出色的侧写师。当他再次回想起这件事时，已然明白，卖家的谎言远远比普通人的谎言更加频繁。在卖家推销，与买家谈判的过程中，也许全部都是谎言也未可知。这就好比他在审讯犯罪嫌疑人时，犯罪嫌疑人的话是不是谎言同样令人捉摸不定。

“这衣服就最后一件了！再不买就断码了！现在不买以后不会再补货了……”

类似这样的话是不是经常听到呢？但只要细想一下，就能够识破这类谎言了。因为真正流行、畅销的东西不可能只剩下一件。

基于买卖、谈判等商业领域的谎言，无非是以下三类：

■满足心理需求式谎言

真正有智慧的说谎者，一般不会急于寻求结果。而会是先通过语言、行为，或者你流露出的蛛丝马迹观察你的心理需求。确定这一点后再对症下药。

■制造饥饿式谎言

人们总说“物以稀为贵”。我们每个普通人也都有这样的心理。告诉对方想要的东西已经所剩无几，刺激对方想要拥有的欲望，结果往往事半功倍。

■提升面子式谎言

很多人都讲究“面子”，任何人都想要成为有身份、有地位的人。所以很多说谎者会更注重人的属性，尽量将话题转移到品位和面子上。

可见，无论是买卖交易还是商业合作，说谎者时时存在，我们一定要谨慎小心。因为这很可能是对方为了获取更多的利润而设下的陷阱。

但谎言并非无迹可寻。说谎者在说谎前一定带有某种目的，想要通过说谎收获一定结果。侧写师安德鲁在审讯犯罪嫌疑人的过程中，根据谎言的不同目的和结果，将说谎者分成了四张面孔。如果我们学会剖析说谎者的面孔，就可以区别对待。

一、第一张面孔：说谎但无恶意

在社会交际过程中，没有恶意的谎言可以避免人与人之间用冷酷的交流方式，在感情或态度上彼此伤害。在日常生活中，这一类谎言被广泛运用。尤其是在职场、商务领域里，最常用的各种场面话，都是典型的无恶意的谎言。

例如，你应邀参加今天晚上的一个Party（聚会），但你觉得公司

这种聚会司空见惯，索然无味。所以打算提前离开。这时，你是实话实说："跟你们这帮无聊的家伙在一起开Party，真是无聊透顶，我这就要回家。"还是撒个没有恶意的谎言："真是不好意思，公务缠身，回去还要加班，我只好提前离开。"

当你投入一个新工作时，领导会关切地问你感觉怎样。我们多半会这样回答"还不错"，而不是"在这里工作压力山大"。这些实在话不是不能说，只是说了既不能让领导开心，也不能给你带来好处。可见，这类谎言，是社交活动的"润滑剂"。本身没有任何伤害，也是最常见的一张面孔。

二、第二张面孔：说谎但有益

这类面孔，一个典型的例子是医生面对一个身患重病亟待医治的病人，通常情况下，只会将实情告知病人身边最亲近的家属，而对病人守口如瓶。而病人家属也会对病人百般隐瞒。尽管在某种程度上，医生剥夺了病人的知情权。但这类谎言却可以让病人继续保持乐观的心态，支撑他们努力活下去。

人类是有理性思维的，但在很大程度上，我们的行为是由主观情绪控制的。好比一个案件的真相，往往是残酷而可怕的，令人难以接受的。因此，对侧写师而言，一个恰当的谎言有时对人对事都大有裨益。

三、第三张面孔：说谎但有恶意

相反，恶意的谎言通常都是专门误导、陷害他人的。这一点在侧写过程中尤为常见。一个面临牢狱之灾的犯罪嫌疑人，往往会不惜一切代价口出恶言，诬陷他人，哪怕被诬陷的那个人是他的朋友、兄弟姐妹。而这恰恰体现了人性中最自私、最阴暗的一面。这类谎言是最恶劣、最危险的。因为说谎者往往是从个人利益出发，故意伤害对方或占别人便宜。有些犯罪嫌疑人则是为了报复，或为了从中受益。

当今社会里，一些行业竞争者之间经常会传播恶意的谎言，目的

在于贬毁对手的品德和名声；再比如女孩子会在心上人面前说别的女孩的坏话，甚至编造一些无中生有的事来刺激心上人，目的在于破坏其他女孩在心上人心中的好形象。

四、第四张面孔：娱乐性的谎言

每年愚人节那天，很多人都有被戏弄的难忘经历。“愚人节式”的谎言就是典型的、娱乐性的谎言，纯属娱乐，没有恶意。如果商业社会、生活中的谎言也同愚人节的谎言一般，只图乐和，大可不必计较。但现实往往要残酷很多。正如侧写工作一样，很多时候侧写师都是在残酷的真相中抽丝剥茧地拆穿谎言者的面孔。

谎言的“开场白”

侧写师在侦破案件的过程中，面对的大多是与案情有关的牵连者。在案子尚未告破前，很难判定哪个人无辜，哪个人有罪。但可以肯定的是，没有谁愿意被案子牵涉其中。换言之，每个犯罪嫌疑人都有一个心理替身，帮助自己逃避侧写师的审问。而这种心理对侧写师而言，正是可以借助的弱势心理。

侧写师还发现，撒谎“经验丰富”的犯罪嫌疑人经过摸索和总结，形成了比较完整的说谎套路。他们知道如何说，更容易让侧写师信任自己。识破犯罪嫌疑人惯用的说谎伎俩可以帮助我们迅速识别谎言。通常而言，谎言也有适合它的“开场白”。

美国加州西部发生了一起商业绑架勒索案。

阿密特集团主席费德烈的儿子劳伦斯在下班时，去大厦地下停车场取车。途中被人掳走。费德烈晚上接到绑匪电话，要他以最快速度准备2千万美金赎金。要求不许报警，否则撕票。

第二天一早，费德烈到集团第一件事就是筹集资金。但由于恰逢周末，银行结账期。银行一时之间没有这么多现金，无法周转。需要提前预约才行。这时，费德烈的妻子按捺不住了，偷偷报了警，她认

为即使给了赎金，歹徒也难保不会撕票。

一接到报警电话，警署探长奥布里很快带着警员和一名侧写师巴罗赶到。

奥布里在费德烈家里装上监听设备，等待匪徒再次打来电话，以便通过监听找到匪徒电话的信号位置。果然，求财心切的匪徒打来电话催促快点筹钱，否则就要撕票。由于通话时间太短，奥布里没有查到匪徒电话信号的位置。

费德烈夫妻俩非常担心，害怕儿子遭遇不测，想用赎金换人。

奥布里同费德烈说："千万不要给赎金！一旦交了钱，恐怕贵公子求生的希望更加渺茫，拿到钱的歹徒恐怕会很快撕票。对方现在拿不到钱，贵公子对他们来说还有用。我们是来帮你的，请相信我们可以救出你的儿子。下次匪徒来电话的时候，你尽量拖延时间。"

所有人都在耐心等待，两个小时过后，电话再次响起。

费德烈慌忙接过电话，匪徒叫他将钱准备好放在某个地点，稍后还有电话指示，费德烈和匪徒周旋了几分钟，似乎觉得声音有点耳熟。警方通过信号对接，录下了匪徒的声音，放了两遍录音，看看有没有线索。这时，侧写师巴罗发现，费德烈有种惊讶的表情，似乎知道对方的来头。

巴罗对费德烈说："这声音你在哪里听过吗？是不是有点耳熟？"费德烈慌忙摇头："没有，没有……没听过。"

巴罗有点疑惑，问话时，支支吾吾的"开场白"回答，往往是撒谎的前奏。因此巴罗怀疑费德烈知道匪徒是谁。

于是巴罗把费德烈叫到一个拐角，对他说："你这样有所隐瞒会影响我们办案。时间已经来不及了，越往后拖延贵公子的危险就多一分，不要再浪费时间了，把你知道的一定要告诉我。这样才能尽快救出你儿子。"

此时，费德烈的妻子听见他们的谈话，哭哭啼啼地哀求费德烈："如果你知道什么线索就提供给警方，赶紧救救儿子吧！"

费德烈见已无法隐瞒，终于说了："电话的声音有点像我一个朋友——伯德温。我知道他之前欠了不少赌债，亏空了公司所有的钱，近期董事会正要处理他。"

据此，巴罗推测此事与伯德温有所关联，并请求探长奥布里部署行动，叫费德烈按照匪徒指示去做。费德烈照匪徒所说将赎金放在一个垃圾桶，之后要他回家等电话。警方躲在隐蔽的地方紧紧盯着垃圾桶，不一会儿，一个十五六岁的少年准备取走赎金，当场被抓获。

警察将少年带到审讯室由侧写师巴罗协助审讯，少年似乎很害怕。

巴罗开门见山地问："是你干的？"

少年战战兢兢地回答，眼神中充满了惶恐与不安：

"是……是我干的。"

这样的语气，和费德烈回答"没有……没有听过"时如出一辙。巴罗推测，这样的"开场白"是撒谎的开始，少年并不是主谋，只是被利用，帮他拿钱而已。

于是巴罗开始仔细询问，希望在少年口中得知匪徒的线索。少年很紧张，什么话也不说。巴罗安抚道："别害怕，孩子，我知道这不关你的事，说说看，是什么人让你去拿钱的？"少年双手紧握，还是不说话。

巴罗继续说："其实，你无须再隐瞒。你支支吾吾的开场白已经出卖了你。即使你现在不说，我们迟早也会将真正的犯罪嫌疑人绳之以法。到那时，恐怕你连转做污点证人的机会都没有了。况且，你不协助我们破案，我们就无法帮你，保护你的人身安全。指不定你背后的大佬正盘算着如何干掉你，杀你灭口呢。"

少年叹了口气，慢慢地放下了戒心，一点一点地说出了匪徒的外貌特征，以及拿过钱之后放在什么地方给他。套出真话后，警方立即行动，通过少年的描述以及配合，将匪徒抓获，解救了费德烈的儿子，匪徒正是伯德温。

那么，巴罗是用什么方法收集到匪徒的信息，步步紧逼，找到线索，以及用什么方法让少年与警方合作的呢？

首先，当巴罗发现费德烈神情异常，并且回答问话时的“开场白”不够流利顺畅时，他开始怀疑费德烈肯定知道什么，至少有什么线索可以提供给警方。于是，巴罗暗示费德烈，撒谎是没有用的，对破案没有任何帮助，还有可能害了他儿子，从而让费德烈说出自己所知道的信息。

警方抓住少年的时候，少年因为紧张而不知所措，有所戒备。其回答问题时的“开场白”和费德烈吞吞吐吐的表现如出一辙。巴罗据此推断少年不是主谋，并通过与少年的进一步沟通，告诉他这样做对自己没有任何好处，并加以善意的言辞安慰，让少年知道自己的谎言不堪一击，从而与警方合作。

其实，在现实生活中，开场白远不止应用于商业罪案调查中。唯有及时击碎谎言者的“开场白”，才能防患未然，避免被骗。而这，不管在工作或生活中，都十分重要。

一、开场白半真半假，真假话混着说

在大自然中，所有的动物都有它自己的保护色，以便不那么轻易地被自己的天敌发现。同理，谎言也有自己的“保护色”。而识别这层保护色最有效的办法就是从说谎者的“开场白”下手。谎言的“开场白”不只吞吞吐吐，而且常常半真半假，谎话里掺杂着真话。说谎高手管用的伎俩之一就是，用真话掩饰谎话，真真假假，说半真半假的话混淆视听，让听者难以分辨。从而达到迷惑人心的目的。

举个简单的例子，在当今社会里不乏一些追求利益不择手段的医

生。那些道德败坏的医生明知自己的病人得的是无药可医的绝症，却添油加醋地将病情讲给病人听，借机推销自己的药物，很可能这些药是你闻所未闻的，但医生却能举出某某病人吃了此药大病痊愈的例子来。治病心切的病人或其家属很难从中分辨，哪句是真，哪句是假。往往为了治病不顾一切，花再多的钱也认了，殊不知自己无形中花了冤枉钱。

二、开场白亮出“私心”，丑话说在前头

侧写师发现，那些善于说谎的高手，往往也是善于观察人心、洞察人性的心理学家。至少，他们多少都懂得点心理学。这些犯罪嫌疑人知道如何利用对方的心理。例如，他们往往在“开场白”中便直截了当地亮出自己的“私心”博取信任。事实上，这只不过是他们假的或很小一部分“私心”。开门见山地说出来只是为了掩饰自己真实的心理或更大的“私心”，这一部分，他们是不会说的。例如，导游带团到商场购物，通常会主动告诉游人，他们每买一件东西，自己都可以拿到回扣，但只有1%而已。这对游客来说，比起那些到处宰人还满口谎话的导游，眼前这名导游已再仁慈不过了，所以根本不会有抵触情绪，照常购物。游人们不知道，这位导游其实每件可以拿到5%的回扣。这位导游正是利用了开场白，率先亮出了自己的小“私心”，换取了游客信任，从而获得更大的“私心”。

三、开场白自我贬低，先抑后扬

很多人觉得，那些整天自吹自擂、口若悬河的人更容易撒谎。实则不然，高明的说谎家反而会与此相反。在开场白中故意自我贬低，目的是先抑后扬。这样可以在最初最大限度地降低对方的防范意识，更容易获得对方信任。待博得信任后，才开始搞“大动作”。

不管是哪一种开场白，在侧写师面前都没有生存的空间，因为有经验的侧写师会将那些掺杂了谎言的开场白一击即中，不给犯罪嫌疑人撒谎的机会。你能做到吗？

判别“撒谎大王”

在第一本侧写书中，我已经明确说过，谎言是指说出与自己内心真实想法不一致的结论，或者是指隐瞒实际情况，缄口不言的情形。谎言总是让大家感到很贬义，但往往谎言也会暴露真相。

对侧写师而言，所有的供词不可能都是真实的。然而，失败与成功的侧写师最大的差别就在于，前者分不清楚什么是谎言，什么是真话，失去了找寻线索的机会。后者则知道什么是谎言，什么是真话，所以能第一时间判别“撒谎大王”，获取对案情有用的信息。

而在现实生活中，人人都有可能说谎。这世界上，没有哪个人敢说自己绝对一世清白。只不过，人们说谎的频率确实差别很大。的确，有那么一种人，堪称“撒谎大王”，满嘴跑火车，十句话九句假。而这类人也正是我们需要多加提防的一种人。对于他们说的任何话，都要抱着“批判主义精神”。当然，你也完全可以将这种人当作自己识别“撒谎大王”的反面教材。

侧写师道格拉斯最近接手了一起命案。

案件发生在得克萨斯州某小镇上的山间小屋里，死者是一名青年女性，吊死在小屋的横梁上。发现命案者是一名长年在山间锻炼的老人。询问老人得知，每天下午3点他都会锻炼并经过这座小屋附近。谁知当天路过这里时，无意间从窗户外看到屋子里有吊着的人影，他慌忙下山去喊人。

当老人带着警方赶到小屋时已经是下午4点了。警察和侧写师道格拉斯进入小屋，发现了死者尸体。初步断定，死者并非自杀，而是被人先用细线勒死，再用绳索悬挂在横梁上。

警察调查了跟该女子有关的人员，以及当天在小屋附近出现过的人。道格拉斯发现其中一名叫唐恩的男子有作案嫌疑。但唐恩却能提供下午3点以前不在场的证明，这让警方无从下手。

道格拉斯进一步审讯唐恩，要其回忆在命案当天做过哪些事情。

道格拉斯看着唐恩，后者却面无表情地迎视道格拉斯的目光。

“唐恩先生，”道格拉斯说，“命案发生当天你做过哪些事情？请你详细地说出来，记住，不要落掉其中任何一件事情。尤其是从中午开始到下午4点前这段时间的细节。”

唐恩不慌不忙，慢条斯理地拿出香烟，准备点火。

“先生，这里是林区，禁止吸烟的。”道格拉斯很快制止。

唐恩无可奈何地收回香烟。

“当天早上我7点钟准时起床，出门去看望邻居家的金毛，因为前几日听她说她家的狗怀孕了，而这只狗之前曾帮助过我，所以我去看看情况。之后本来打算去取回我之前在一家店铺订制的手表。谁知路上遇见了康赫，非拉着我陪他去酒吧喝酒。虽然是上午，但康赫一直很喜欢让人陪，所以我就去了。加上之前我母亲病重，他也帮了我不少忙。我和他一直待在酒吧聊天到中午。不信你可以去问他，他可以为我作证！”

唐恩停顿了一会儿，继续说道：“我们出去的时候差不多快1点了，虽然喝了点酒，但我们都很想去河边钓鱼。去河边之前，我还特意回家取了渔具，顺便把院子扫了一遍。之后，我俩一直在河边钓鱼，那天运气很差，一条鱼没钓到，我们都很扫兴。大概3点，就带着渔具回家了。路上虽然经过这个木屋，但因为心情很差，太阳快落山了，我俩都走得很快，根本没注意到木屋里面的情况……”

“那你回家取渔具的路上遇到了哪些人没有？”

“你钓鱼的时候，鱼一次都没有咬饵食吗？拉过几次鱼线？”……道格拉斯听完唐恩的叙述后，又紧接着提出了几个非常细致的问题。唐恩都一一做出了回答。

“唐恩先生，你刚才做的回答，我已经详细记录下来了。那么，现在让我们重新整理一下命案当天你所做过的所有事情，包括我刚才提问的那些细节，但是这次你要从事情的结尾往前说，”道格拉斯合上记录本，直视唐恩。

“这个……”唐恩的脸色顿时变得苍白。

唐恩的复述磕磕巴巴，和刚才的表现大相径庭。给人的感觉就像刚才所述只是唐恩临时抱佛脚，背下的一篇课文。心理学家说，说谎者为了尽早和谎言撇清关系，他们对谎言的真实记忆只有不到一分钟。难怪，让他倒着背显然是不可能的。

道格拉斯是聪明的，这一方法足以判定唐恩是个不折不扣的“撒谎大王”。道格拉斯究竟是怎么察觉出来的呢？

首先，道格拉斯认为，死者是用细线被人勒死，而有足够韧劲的细线除了铁丝，也只有钓鱼线，这让他初步怀疑此案与唐恩有关系。

其次，人在一种情况下是连大概复述都难以实现的，那就是说谎的时候。因为说谎的人逻辑思维不符事实，倒着说只会越加混乱。道格拉斯正是利用这一点，恰到好处地让“撒谎大王”露出破绽。

侧写师的工作，有很大一部分是与案件的相关人接触，从中获得线索。即使明知眼前是一位“撒谎大王”，他们也会不置可否地面对。

英国的一项调查显示，每人一生平均说近万条谎言。既然数量如此之多，我们就无须对说谎者嗤之以鼻。我们唯一要做的是，辨别出那些“撒谎大王”，在谎言中找寻真相！

一、识别“撒谎大王”

当然，侧写之功非朝夕练就。要想学会识别“撒谎大王”，需要不断地积累实践经验。细心的侧写师会发现，当犯罪嫌疑人的脸上出现不对称的悲伤表情时，说明这个人不是真的伤心。同样，那些“撒谎大王”也会脸红，这是最直观的表现。更多的是，“撒谎大王”会有一个

短暂的表情，就是他会不加思考地回答你的所有问题，并刻意与你发生眼神接触，似乎是在试探你的信任程度。

1.勿以主观判断下定论

矛盾的观点告诉我们，事物都是有两面的，谎言也不例外。同样“撒谎大王”没有好坏之分。好的我们一笑置之，坏的我们可以反利用他识破谎言，查明真相。

2.谎言里的细节信息

在日常生活中，其实谎言更能提供更可靠的信息。因为谎言的对立面便是真实。当一个“撒谎大王”和你撒谎的时候，你就能明显感觉到问题。并且，你可以以谎言为线索，用相反的逻辑思维去思考。总之，冷静面对“撒谎大王”，往往能找出谎言中的真相！

二、打破“撒谎大王”虚构的框架

之所以成为“撒谎大王”，是因为这些人可以看似顺理成章地编织出自己从来没有做过的事。可以说，“撒谎大王”很少用他们的真实经历描述谎言情景。甚至所有的表达都是由他们一手策划、自导自演的。这个过程需要经过缜密的思考和反复推敲才能无限近似真实，达到迷惑大众的效果。这也是为什么案例中的侧写师道格拉斯一旦要求倒叙谎言时，说谎者的大脑就来不及重新组织剧情，编造谎言了。即使勉强编出谎言也难以与正序版本完全吻合。这时，“撒谎大王”内心的情绪波动都会通过表情、言语、细微动作显现出来，谎言当场被戳破。

在商业领域中，有很多合作和谈判都真真假假，如果怀疑对方话语的真实性，不妨试试要求对方倒叙一遍。观察对方是否能够“倒背如流”，且前后叙述完全一致，真相便呼之欲出。

肢体不会骗人

不要以为说谎是件容易的事。

事实并非如此，尤其是想要成功说谎，骗过对方的眼睛耳朵，说谎者的一言一行都是关键。这可不是在教你说谎。而是提醒你，除了要注意说谎者的“言”，还有“行”。

一个人在撒谎时，他的潜意识往往不会听从他的“指挥”，而会独自行动。如此一来，他的身体语言就会使他的谎言不攻自破。这就是为什么那些平时很少说谎的犯罪嫌疑人，一旦在审讯时说谎，无论其谎言看似有多完美，都会很容易被侧写师戳破。因为从他开始说谎的一刻开始，他的身体就发出一些自相矛盾的信号。那些职业说谎家，比如商业领域中的职业骗子，他们之所以说谎时不易被人察觉，关键就在于他们能有意识的将自己的身体语言与有声语言控制到完美的境界。所以，即使他们在撒谎，人们也会深信不疑。

无论如何，可以肯定的是，肢体不会骗人，这是你戳破谎言的突破口。

侧写师伊诺克假期带着孩子去公园游玩，回来时路过家附近的超级市场，看到超级市场门口有一群人围观。伊诺克走过去，发现人群中央的一位身穿制服的女人（由此判断应该是超市的收银员），正在与一位夫人争执，很多人在旁边指指点点。仔细一看，伊诺克认出这位夫人正是之前自己协助办案警署的警长夫人。

“东西就是你偷的，这么大的岁数还这么不老实！”收银员凶神恶煞地吼着夫人。

“真的不关我的事，我没有偷超市的东西。”夫人胆怯地低着头连忙摆手。

伊诺克发现，夫人身旁还站着一个年轻的小男孩，七八岁的样子。男孩一直在帮夫人辩解，但男孩始终站在离夫人一米远的地方。

侧写师看到这一画面，通过打听了解到这小男孩和夫人毫无关系。

眼看争执无果伊诺克报了警。很快警察探员德尔尼和同僚们赶来："我是警察，发生了什么事？"

男孩一听立即退后半步，表情僵硬，并说："太好了，警察来了！"

警察一看是警长夫人，考虑围观群众太多，将夫人、收银员和小男孩带到警察署，做了笔录。原来收银员在收银时，发现夫人的购物篮里有一个新款的电子词典没有交钱。夫人说那不是她拿的，无须付款。

警察请来侧写师伊诺克协助为小男孩录口供，伊诺克却发现男孩双手不断地摩擦，眼神很呆滞。

"东西是你拿的？为什么要去超市偷东西，栽赃给夫人？"伊诺克平静地问。

"我没有！"男孩很坚定地否定了伊诺克的话。但身体却明显颤抖了一下，继续不停地搓手，头也越来越低。

其实伊诺克已经很清楚了。打电话联系了他的父母，不久他的父母到了警察局，男孩看到自己的父母一下子情绪就崩溃了，流着眼泪说出了实情。

原来男孩家里条件有限，但他学习十分刻苦。前几天老师要求每人准备一个电子词典以便更好地学习英语。几乎班上所有人都人手一个电子词典，唯独男孩没有，不得已他才想到去超市偷一个，"栽赃"给有钱的夫人让其结账。

侧写师总是会从一个不经意的简单小动作中击溃犯罪嫌疑人的内心防线。

的确，人的肢体会"讲话"，并且肢体从来不会骗人。这是因为肢体形式的运用，能够使多种情绪于简单的动作中并存且不互相冲突，所以就算语言在撒谎，身体也不会。

当警方赶到现场时，小男孩虽然嘴上感到庆幸，但身体却本能地向后退了一步。这时伊诺克就已经推测出男孩嘴上在撒谎，所以肢体才会有些慌张。

审讯期间，男孩的双手一直互相摩擦。伊诺克认为，这在心理学上有两种解释，一种是当一个人处于紧张状态会不自觉地互相搓手，第二种是当人处于恐慌中，下意识地搓手来寻找自身的慰藉。

实际上，生活中谎言不可避免地存在。想要从谎言中寻找蛛丝马迹，看到真相，最好的方法就是通过肢体来寻找答案。

一、读懂他人的身体语言

观察一个人的肢体行为，是了解身体语言的开始。

我们在与人交流时，身体也会暴露出它自己的种种特征。而每一个肢体行为，都有它可以分解出的含义，并且是百分之百真实的。因为肢体不会骗人。

不妨从以下身体语言中着手侦破谎言：

1.头部细节

在交流中，如果对方突然低下头，说明他潜意识中不敢面对自身所说的话。这种肢体行为一部分是逃避的表现，还有一部分是代表他在想办法圆谎。

2.手部细节

一个人下意识用手摸鼻子：说明他对所说的话不自信，或者在说谎隐瞒真相。

用手捋头发：说明他想掩饰自身的慌张。

双手相互揉搓：说明他是在寻找慰藉。

用手抓后脑勺：说明他对所说的话存在着不确定，或者正在想办法。

二、肢体是有习惯的

每个人都有自己固定的小习惯，且每个人的习惯都不一样。侧写师发现，不同的犯罪嫌疑人在回答问题时，总是有不同的习惯性动作。

例如，喜欢眨眼的人可能心胸狭窄，不容易信任他人。在商业领域，如果你想和这种人合作，最好不要绕弯子。

喜欢一直盯着对方看的人可能戒备心理很强，难以表露真实情感。想要与这种人合作，就要避免过于热情、乱开玩笑。

喜欢大声说话的人，多半是缺乏安全感的自我主义者。他们表面看似对自己很有信心，实则是想用大声掩饰内心的不安。想要与这种人合作，需要适度奉承对方，肯定对方的信心，打消对方的不安念头。

总之，不管什么时候，这些通过肢体暴露出的动作习惯是不会骗人的，关键在于你是否有一双雪亮的眼睛！

七个惯用手势

现代社会里，符号和表情日益丰富起来，如“OK”“竖大拇指”“剪刀手”之类的手势都有各自的动作含义。我们既可以通过这样的手势和动作来暗示他人，也可以观察他人的手势来判断对方的心理。

侧写师就经常利用一些手势与犯罪嫌疑人进行沟通和交流，实践证明，这些手势里往往蕴藏着宝贵的想法和细节。读懂它，会使破案更加迅速高效。

杰弗里是一名高级侧写师，前段时间一直忙于工作。一天，他难

得空闲陪儿子到洛杉矶的街头玩耍。

儿子正在那边买玩具，突然有一个打扮斯文的女孩子走到他身边说："杰弗里教授，可以和您谈谈吗？我好像目击了一起谋杀案，警方不相信我的供词，所以想请您帮忙。"

看表面，杰弗里认为这个女孩子不像是在说谎，迫于自己正在假期，而且是陪儿子出来玩的，不便走开。只好说："对不起，我是陪儿子出来玩的，暂时帮不了你！"正要走的时候，女孩拉住了他说："求求您，帮帮我！"儿子看到这一幕，明白了一二，说："老爸，你去忙吧，我买完东西可以自己回家！"

杰弗里和女孩回到工作室，杰弗里了解到，她叫安妮娜，是个大学生。据安妮娜回忆，大致案情是：在一个酒吧里，地上有很多血，有一个人拿着烟灰缸狠狠地砸下去……。

单凭这些线索根本无法判断任何情况，对于安妮娜来说，他猜想有两种可能。一是她有超能力，可以看到未发生的事情，只是目前还没有发现尸体；二是她有精神病，她在说谎。

第二天杰弗里在街头看到一个和安妮娜长得一模一样的女孩，但是她说自己叫安妮芬，安妮娜是她妹妹。

但经调查安妮娜根本没有姐姐。

杰弗里再次将安妮娜带回工作室，并将其催眠。在这期间她说出了自己的三重人格，第三人格是个男人，叫卡尔。杰弗里发现，当安妮娜比画"停止"的动作时，她会下意识地变成第二种人格（即安妮芬），当她用"OK"的手势暗示自己时，立刻进入第三种人格。没有手势时便是做自己。

杰弗里将安妮娜催眠回犯罪现场，并问安妮娜看到了什么。

只见安妮娜再次做了一个"停止"动作，并进入了安妮芬的角色。

她将看见的案情娓娓道来。原来，她目击到拿着烟灰缸砸下去的人是酒吧老板杰瑞。

就这样，警方成功地逮捕了杰瑞。遇难者的尸体也很快被找到。

只是安妮娜的多重人格还存在。她很感激杰弗里的帮助，让她找到了一丝心理安慰。她表示愿意接受治疗，直到变为正常人。

杰弗里在看到安妮娜自称是安妮芬时，就开始怀疑她有双重人格。于是，在动作和语言的催眠之下，带她回到了案发现场的画面，终得以找到真凶。

发现安妮娜的多重人格，是侦破案件的关键，但前提是她必须变换多种人格。幸好，杰弗里在安妮娜自我暗示的特定手势里发现了多重人格的秘密。

在日常沟通中，人们也常常在无意中暴露自己的惯用手势。这些手势往往是自身尚未察觉的，我们正好可以利用手势的秘密来窥视他人的心理。

侧写师杰弗里在后来的日志中，总结了人们常用的七个惯用手势。

一、捂嘴巴

简单来说，正常成年人的交流，尤其在工作、谈判场合，是不会突然捂住嘴巴的。所以这一手势是略显孩子气的动作，很多小朋友经常使用这一手势。一般来说，如果是成年人使用这一手势，通常情况是在说谎后迅速用手捂住嘴巴，同时，用拇指顶住下巴。潜意识里命令大脑不要再多说话。有时，某些人在做这一手势时，会用几根手指捂住嘴，或把手握成拳头状，其含义都是撒谎的表现。

二、手放嘴里

做出这一动作的人往往是下意识的，因为他很可能正面临巨大的

压力，做出这一动作的出发点在于想重新获得自己幼儿时期吮吸母亲乳汁般的安全感。在一个人的潜意识里，来自母亲的安全感是最大的。所以，很多孩子在未成年时会不自觉地把手放进嘴里。同理，成年人做这一手势的情况也很多，只不过通常会用烟或口香糖代替。故这一手势代表对方可能在说谎，也可能说明对方此刻没有安全感。

三、揉眼

一个小孩在不想看到某些人或某些事情的时候，会不由自主地用一只或两只手来揉自己的眼睛。成年人也一样，当他们看到某些不愉快的东西，或某些不愉快的事情发生时，也可能会用手揉自己的眼睛。揉眼睛这个动作表示大脑不想让眼睛看到欺骗、疑惑或是其他不好的东西，或者是不想让自己在说谎时，与别人有眼神接触，以免自己因为心虚而露馅。

四、拽耳朵

想象一下，你对别人说“这只需要花500美金”，对方听后下意识拽了拽耳朵，看着远方说“听起来很划算嘛”。如果你真以为对方很满意你所说的价格，那你就大错特错了。因为他的这一手势已经出卖了其内心的真实想法——500美金真是太贵了，我才不会买！

这是因为，当一个人拽耳垂或耳朵时，其潜意识是在阻止外界的语言（很可能是他不喜欢听到的话）进入自己的耳朵，说明对方对你的话有抵触情绪。而对方在回答你时随意望向远方而不是看着你，说明这不是他的真实想法，但却不好意思面对你撒谎。

五、摸鼻子

从生理学来讲，当一个人在说谎的时候，身体会释放出一种叫作儿茶酚胺的化学物质。这一物质会导致说谎者鼻翼内部的组织发生膨胀。同时，一个人撒谎的时候，其心理压力会陡然增大，血压也会迅速升高。所以，鼻子就会随着血压的上升而增大，这就是所谓的“匹诺曹的大鼻子效应”。说谎时，血压迅速上升，使得鼻子开始膨胀，

鼻子的神经末梢就会感到轻微刺痛。所以，说谎者会不由自主地用手快速地触摸鼻子，为鼻子“止痒”。

六、挠脖子

有时，某些人在撒谎时会用食指挠挠脖子。仔细观察，不难发现撒谎者一般会挠五次以上，很少会出现少于四次的情况。而这一姿势代表了说谎者焦虑不安的心理，或不确定的态度。如果某人对你说“我赞同你的说法”，同时却不自觉地挠脖子，这就说明他心里可能并不是真正赞同你的说法，只是在敷衍你罢了。

七、拉衣领

侧写师在审讯过程中发现一个有趣的现象：当犯罪嫌疑人撒谎时，会导致面部和颈部的敏感组织产生轻微的刺痛感或灼热感。为了消退这一感觉，说谎者往往会不自觉地拉拉衣领。这也很好地说明了为什么人们在不确定、没把握时会挠挠脖子，也很好地解释了一个人在怀疑自己的谎言已被拆穿或害怕露馅时，颈部会不自然地动来动去，似乎想挣脱衣领的束缚。

需要注意的是，上述七种手势是一个人在说谎时最常见的手势，但不意味着所有人都有这七种惯用手势之一。更不可以说，只要人们在说话时，出现了这几种惯用手势，就一定是在撒谎。例如，有人说话之所以捂住嘴，是因为他本身有口臭或早起没来得及刷牙。如果一名侧写师妄下判断，只看手势而不观察其他细节，势必会损害犯罪嫌疑人的利益。想要正确判断一个人是否在撒谎，除了要看他有没有这几种常见手势外，还应结合其自身的特殊细节、情况。唯有如此，才能得出公平、公正的判断结果，既不冤枉无辜之人，也可避免不必要的误会。

Chapter 2 “虚”与“实”的距离总是很模糊

——测谎前对感觉与知觉的预判性侧写

每个人的心里所想，都是人脑对客观现实的反映。大千世界，客观现实的内容是丰富多彩的，所以，每个人的心理也极其复杂多样。而感觉与知觉是一个人比较简单却很重要的心理现象。简单来说，感觉是人脑对直接作用于感受器的客观事物的个别属性的反映。而知觉同感觉一样，也是人脑对直接作用于感受器的客观事物的反映。差别就在于，后者不是对事物个别属性的反映，而是对事物整体的反映。故我们有时会被“虚”与“实”的假象所欺骗。当某个事物的整体印象与独特属性交错时，我们很容易被模糊的表象欺骗。但侧写师可以帮你在测谎前，对感觉和知觉进行预判性侧写，防患未然，避免落入对手设的陷阱。

是眼睛骗了你，还是魔术骗了你

魔术师刘谦自2009年在央视春晚亮相后，无数粉丝对其魔术表演如痴如醉。每个人都希望掀开魔术背后的神秘面纱。如此强大的影响力，不禁令人疑问：为什么魔术能让人如此好奇？我们究竟是被自己的眼睛欺骗了，还是被魔术欺骗了？

在西方国家，“神”在普通民众的眼里，和“魔术”一样，通常都是万能的存在。仿佛有神奇的魔力一样，举手投足间就能翻江倒海。但实际上，却有许多骗子利用“神灵”“魔术”营造虚无缥缈的幻象，骗取财物。

一不小心你就可能上当。

侧写师卡迪尔发现，从19世纪开始，就有很多骗子以“招魂

师”（西方神话之中有着大能力的神使）之名，宣称能够帮助世人与死去的亡灵传递信息，借以名利双收。

一天，卡迪尔接到了当地某时事电视节目制片人的电话，对方针对这一情况，希望卡迪尔帮忙想办法揭穿招魂师的骗局，为受害的民众做一点事。

卡迪尔决定设计一个骗局，以其人之道还治其人之身。

卡迪尔找到了在当地从事表演的一位朋友贾斯丁。希望朋友能扮演一个来自阿拉斯加的1000岁高龄的老灵神“洛依斯”。卡迪尔通过观察，总结出了大多数招魂师的特征，那就是“招魂师”都自称有上千岁的高龄，说话时总是用人们听不懂但神乎其神的语言或声音。卡迪尔希望朋友抓住这些特征，把自己包装得更加神秘。

卡迪尔让制片人在电台找来一群兼职演员，来假冒聚集一起的信徒录制影片。还编写了一部《洛依斯启示录》的书。为了能够使计划顺利进行，贾斯丁还做了许多准备工作。如把声音接收器藏在耳朵里，这样就能随时听到观众中的内线给他传递的消息。表演时，贾斯丁站在舞台中央，故作姿态正在与神灵沟通，并用众人听不懂的话语传递各种信息。当“洛依斯”神附身的一刻，他的心跳暂时停止，这骗过了大部分观众。

事实上，这种伎俩经不起推敲。秘密是在腋下藏一个小橡胶球固定住。必要时用胳膊挤压橡胶球，那条手臂的血液循环就停止了，自然就能表现出心跳暂停的假象。

贾斯丁的演技非常高超，在短短一周里就收了大批信徒，当地各大媒体也纷纷开始报道这名传奇人物。甚至有富商慕名前来出高价欲买他使用过的东西、穿过的衣服。几乎所有人都在说，这绝对是上帝派来的伟大神灵，阿门！

为什么没有人发现这是场骗局呢？是卡迪尔的计划太完美，贾斯丁的演技太过高超吗？

不，完全相反。

实际上制片人在宣传的过程中，按照卡迪尔的要求，故意留下了线索以识破这场骗局的破绽。制片人曾宣称洛依斯神会在何时、于某个小镇上出现。而事实上，地点都是制片人随口编造的谎言。甚至，就连他们表演的剧院也是虚构的。类似的线索，他们留下了许多，意在让任何一家媒体主动报出真相，那么骗局就很容易被拆穿。

最后，卡迪尔、贾斯丁在制片人负责的电视节目里成功将这场骗局揭穿。前面所有的准备工作之所以预演得如此真实，就是要以“实”引“虚”，以“虚”灭“虚”。

卡迪尔成功地用设计出的虚假角色来指引人们回归理性和真实。真真假假，有时往往不是现实欺骗了我们，而是被自己的眼睛欺骗，看不清“虚”与“实”，辨不出“真”与“假”。

在侧写师眼里，所谓的“魔术”，不过是魔术师利用高明的手法，对人们在现实生活中办不到，或实现不了的事进行神速变化，从而达到一种身临其境的真实感。由此使人们对魔术产生惊叹的感官效应。这与犯罪嫌疑人犯案是同一个道理。但就算是再完美的犯罪现场，也骗不过侧写师的法眼。前提是，我们首先不可自乱阵脚，被自己的感觉与知觉欺骗。就像猎豹在捕猎时，只要远远观察着猎物的一举一动就好，唯一要做的事，就是耐心等待对方露出破绽，这样才能瞬间擒拿对手，一击致命。

一、“心灵魔术”与“大锯活人”皆有破绽侧写师相信，世界上没有绝对完美的魔术，只有你

看不穿的破绽。

刘谦和董卿在春晚合作过一个“心灵魔术”。刘谦透过“脑电波”让扑克牌现形。在其表演过程中，就有观众发现了破绽：刘谦右手手指一直在动，似乎在隔着一层玻璃画圆圈。还有人指出刘谦是自己切牌的，这就决定了扑克牌的可控性，甚至他可能早就知道董卿会拿圆圈

牌。而他点了墨水的圆圈牌实际上是隐形的，只不过最后纸上的试剂起了化学反应。

还有一种魔术叫“大锯活人”，魔术师在表演时，通常会让助理把一个长方形的大木箱抬到一个桌子上。箱子的上方和四周都可以打开，意在向观众证明里面无机关。接着，一位貌美如花的女助理躺进箱子里，将身体的某部位（如头或脚）露在箱子两端的孔外。只见魔术师拿起锯子，将箱子同女助理一锯为二，在锯缝中再插进去两块板子。这时，箱子的两部分可以完全脱离了。但观众却看见被“分尸”的女助理依然动如脱兔，笑靥如花。其实，参与表演的有两名女助理。另一名助理早已事先躺进箱子里，这位“隐形助理”可以透过箱底的翻板把腿伸进箱子，把脚露在外面。而在观众眼皮子底下钻进箱子的助理的腿是弯曲在里面的。

足见，即使真实发生在你眼前的事也未必是真实的，就看我们是否有分辨虚实的能力。

二、被利用的知觉弱点

侧写师卡迪尔还做过这样一个试验：他找了几名被测试者，要求他们为一只篮球队数队员的传球数，每人负责盯住一个队员。计数开始，其间卡迪尔安排一个穿着鳄鱼卡通服的工作人员从这些被测试者身边经过，甚至在这些人身边停留了片刻，拍拍他们肩膀。结果，被测试者中半数人都没有注意到这只“大鳄鱼”经过。

在心理学中，这一现象叫作“无意盲目”。侧写师发现，人们会本能地被新鲜事物刺激，但人脑的注意力和资源是有限的，当这一资源被消耗殆尽，新的事物就无法再进入大脑了，哪怕这事物多么新鲜有趣。上述试验中，由于被测试者所有的注意力都在篮球队员身上，所以才有忽视了“大鳄鱼”的可能。

同理，有经验的魔术师在表演时，也非常善于利用观众的“无意盲目”心理。在正式表演前，用尽办法分散观众的注意力，当观众的视线被千变万化的事物扰乱后，此时的知觉能力是最低的。魔术师再

配合迅速的动作和舞台灯光效果，将要掩饰的戏法一一展示。故大部分观众都会信以为真。看魔术表演“被骗”还好，若在工作和生活中也被人利用你的知觉弱点进行欺骗，就十分不妙了！

将世界包围的骗局

如果你平时留意关注旅游资讯，应该对这句广告语很熟悉——将××美景包围或将××美景尽收眼底。实际上，视觉是人的本能，我们的视线不仅可以将美景包围，还可以将世界包围。

众所周知，视觉也是感觉的一种。主要通过光的刺激作用于人眼而产生。在我们获得的所有资讯中，80%以上来自视觉。正因如此，我们更应该格外关注被眼前这双眼睛包围的世界，是否是一场骗局。

7月炎夏，位于美国蒙哥马利州南部的一幢金融大厦里并不平静。这里刚刚发生了一起命案，死者名叫露娜，30岁，女性，生前是附近一家便利店的收银员。两年前，她的丈夫在一场突如其来的车祸中丧生，剩下儿子肯尼与她相依为命。

根据警方记录，露娜死在了一张床上，身上有两处伤口，致其丧命的是第二处深深扎入心脏的伤口。而儿子肯尼晕倒在了床边，当时，肯尼手边还留有一把沾满鲜血的匕首。经鉴定，肯尼衣服上的血液和匕首上的血液都与露娜的相吻合，而匕首刀口形状与露娜身上的伤口基本吻合。可疑的是，匕首柄上只有肯尼和死者露娜的指纹。

侧写师彼得接手了这个案件。从现场的表面观察，肯尼最有杀死母亲的嫌疑。杀人动机可能是母亲作风不检点，导致原本残缺的家庭陷入彻底破碎的边缘，因此母子关系恶化。据一位目击者描述，案发当天肯尼与露娜起了争执。那么，最有可能发生的情况是，情急之下的肯尼杀死母亲后晕厥现场。

但是，肯尼清醒后始终否认自己杀害了亲生母亲。

彼得又看了看案发现场的照片和笔录，发现现场给人一种奇怪的

感觉。理论上，凶器是一柄长匕首，对一个十岁的孩子来说，握牢都很困难更别说杀人了。可现场没有其他可疑的血迹。唯独洗脸池看似非常干净，就像被刻意清洗过。

彼得决定亲自前往医院，盘问刚刚苏醒的肯尼。

肯尼是个斯文的小男孩，个子在同龄人中不算高，身材瘦弱。乍一看是个文质彬彬，连死老鼠都不敢踩的孩子。然而，当彼得走近时，注意到他额头上有处明显的撞伤，同时眉眼之间透露着一种与年纪不相符的深沉和愤怒。甚至在盘问时，肯尼一直紧咬嘴唇，话也不多。

彼得准备随时拆穿这个骗局。先是安慰道："你刚失去一生中最重要的亲人，我知道你心里不好受。"彼得的安慰对男孩而言无疑是雪中送炭。

肯尼的面部开始有了微微的变化。

"你一定很想念妈妈吧？"彼得借机发问。

听到"妈妈"这两个字，肯尼眼中闪过一丝愤怒的表情，并随口说道："不是很想。她不配我想她。"

在成功调起肯尼的情绪后，彼得继续问："看来你对妈妈的感情很特殊……"

肯尼的双眼只顾着看地面，好像是不敢抬头看彼得一样。犹豫片刻后，他突然说："是我杀了妈妈。"

难道案子这么简单就水落石出了？

但彼得知道，案子还有很多疑点。于是回到案发现场继续捕捉线索。

这次，彼得环顾整间屋子，床，餐桌……发现屋子很陈旧，家具破旧，餐厅的灯也是坏的，整个屋子黑沉沉的。

这时，突然闯来了一个中年男子，自称是肯尼的叔叔保罗，欲回来接走肯尼。理由是肯尼母亲去世后，孩子还小无人照料。

彼得仔细打量眼前这个高大威猛、身着一套蓝色胶质电工服的男子。

当目光打量到男子胯部时，男子突然刻意摘下了手套，向彼得走过来要同他握手。

彼得恍然大悟：他一定是凶手！但并未打草惊蛇，而是火速回到警局，说出自己的判断。

起初，此案有几个疑点：

1.孩子年幼，身材矮小，犯案有难度；

2.屋内脏乱，唯独洗脸池干干净净，很可能是被凶手清理过；

3.肯尼晕厥并非惊吓或偶然，额头处明显的伤痕说明是被硬物猛烈地撞击过，而这很可能是人为的。

当肯尼的叔叔保罗摘下胶皮手套要跟侧写师握手时，疑点迎刃而解。这看似很正常的举动却被彼得观察得很透彻。

案件迅速被侦破，凶手正是肯尼的叔叔保罗。在审讯室里，保罗终于说了实话。原来他是在为哥哥“复仇”，他认为自己的哥哥是在捉奸路上遇到了车祸才丧命。这些年来，他仇恨的目光始终没有离开嫂子露娜。

为什么彼得能一眼看穿保罗的谎言呢？

首先，肯尼只是个孩子，他的力量与伤口的深度并不吻合。

其次，保罗进门时略带敌意，并没有第一时间要握手，似乎是来打探消息的，直到意识到自己被注视时，才想要握手。

再次，保罗是一名电工，夏天戴着手套也很正常，但下意识地摘掉手套却显得很刻意。

最后，肯尼因为头部被撞到墙面晕厥没有时间清理洗手池。证明当时屋内有第三者，这个人就是他叔叔保罗。而保罗正是利用肯尼对母亲的厌恶感，威逼其撒谎隐瞒真相，不供出保罗。

不只是命案，这世界随时随地都被种种骗局包围着。如果我们能够发现那些异于平常的事物，就更容易戳穿虚伪的谎言。再完美的谎言和骗局也会有破绽。只是它往往深藏不露，转瞬即逝。要想识破撒谎者（骗局）的破绽，就要注意观察以下细节。

一、状态

一个人最自然的常态和最微不足道的细节也是最容易被忽视的地方。

1.观察表面常态

大到整个城市的景观布局，小到小区车辆的车牌号码，甚至是邻居小孩的发型都是值得留意的事物，以此来增加判断力。

2.观察细枝末节

整体是细节的堆砌，细节的存在和组合决定了整体性质，对细节的观察程度直接关系到对整体的把握。一个眼神、一次皱眉、一次撇嘴都能反映出人物内心的动向，从而判断对方是否在撒谎。

二、异常行为**VS**目的

行为的背后必然带有目的性，事物的普遍联系混有复杂的表象，我们需要做到的就是能够将行为与目的性正确关联起来。当你与对方谈话时，不应被表象蒙蔽。例如，领导与你谈话，表面对你夸赞不已，实则是在暗示你要继续努力工作。又如领导说会为你晋升或加薪，但迟迟没有动静。是真恩惠还是假情，就需要你细心到位的观

察，才能免于被骗术包围。

严冬，“冷死了”为何会呼之欲出

在被冰雪覆盖的寒冷严冬，如果我们在外面待很久，常常会不由自主地说出类似“冷死了”这样的话。

我们为何会毫不犹豫地发出这样的感叹？

其实，这一现象被称为“感觉”的作用。

在人体内，分布着许多神经，这些神经支配着我们的眼、耳、口、鼻、皮肤等感觉器官。所以，我们透过感觉器官将外界的冷、暖、声、光、味等传播给大脑，形成所谓的“感觉”。感觉是大脑对直接作用于感觉器官客观刺激物的最直接反映。从生理学角度来说，感觉是神经系统对外界刺激的反映。它只能在客观刺激的作用下做出反应。因此，侧写师在审讯过程中，非常注重犯罪嫌疑人的“第一感觉”，因为那往往是他们内心活动最真实的写照。

某大厦的一间办公室被两家地产经纪公司甲公司和乙公司带的客户同时看上，并都表示如果条件合适，近期都会签约。由于甲公司和乙公司都经常给该大厦带客户，因此，大厦租赁部对两家客户的信誉，“第一感觉”都是很认可。于是大厦租赁部跟两家公司说明了当前情况，并把每年70万元人民币的最低成交价同时透露给两家公司。表示，谁先签合同，办公室租给谁。

两家公司都积极与各自客户沟通，力求先签合同。

甲公司给客户报价80万元，但因为客户对大厦租赁市场有所了解，所以还价到60万元。甲公司并未轻言放弃，而是派业务员详细向客户介绍了当前大厦的市场行情，以及该大厦的普遍成交价。同时表示，客户给的价格太低，并列举了最近一段时间与该大厦签约的几个客户，他们的价格都没有低于76万元，希望客户出一个合理的价格。

客户经过考虑开出了68万元的价格，但甲公司还是希望以76万元的价格成交。谁知道客户坚决不同意。似乎合作陷入了僵局。

另一边，乙公司同时与客户进行谈判，进度与甲公司也很接近，同样在76万元与68万元之间陷入僵局。此时乙公司将大厦方面的情报告知客户，并说明，此写字间还有另外一家地产经纪公司带的客户在进行竞价。同时说明大厦租赁部方面的底价就是76万元，且这已经是因为乙公司经常为他们带客户，才肯给最低价。客户二话没说，立刻签了合同。

很多人不解，为什么乙公司的客户就没有还价，而甲公司的客户就坚决不同意76万元的价格呢？

最主要的原因在于，乙公司在初次报价时就说明了76万元已经是底价，并同时列举原因暗示客户无法还价。这给客户的“第一感觉”就是：看来76万元已经是最低价，即使再浪费口舌也是无果。

相反，甲公司一开始就给了客户还价的余地，给客户的“第一感觉”自然是：既然可以还价，说明还没触碰底线。可见公司明明在撒谎，报价虚高，我应该继续争取。

不同的“第一感觉（印象）”造成了不同的错觉，也就有了不同的结果。若想改变结果，就要想办法改变他人的印象。

有这样一个故事。古印度有一位国王，国王有个小公主，十分受国王喜爱。但国王总感觉公主长得太慢了。于是，他派人找来一名医生，并下令让医生开一种药，让公主吃了能迅速长大。办到了有赏，办不到则杀之。医生思考片刻，说：“这种药我以前开过，只是过去年头已久，早已用完。不过，我可以这就回去找类似的药或药方。使用这种药有一个必须遵守的前提，在我去找药期间，您必须和公主分开，不能见面。否则，即使公主吃了这种药，也未必见效。”国王虽不愿与公主分开，但他更期盼公主早日长大，只好答应。医生带公主到很远很远的地方去找药，一去就是十三年。医生把找到的药给公主吃了，然后带公主回去见国王。只见一个长得高挑又漂亮的美女站在

国王面前。国王挽起公主的手，看着长大的公主，乐不可支。并立即给医生封了赏。

实际上，由于这位国王每天都和女儿在一起，所以，对公主每天成长变化的差异感觉就小。而那位医生不过是改变了国王视觉的时间和空间模式，让国王的感受性发生了变化。十三年后再次对比，虽然是相同的刺激物作用于同一个感觉器官，但国王的差别感受性却大大提高了，故而感觉公主长大了。

侧写师在与犯罪嫌疑人对话时，也会通过改变时间、空间等模式，增加犯罪嫌疑人的差别感受，引导犯罪嫌疑人在不同情景下，用最直接的感觉说出实情。

二、绝对感受与差别感受

科学地讲，人的感觉分为绝对感受与差别感受。而感受性的强度则以感觉界限的大小来衡量。

感觉界限，是指能引起感觉并持续一定时间的刺激量，分为绝对感受界限和差别感受界限。前者指刚好能引起感觉的最小刺激量，对这一界限的感受能力称为绝对感受。同理，差别感受界限是指刚好能引起差别感觉的两个同类刺激物的最小差别量，对这一界限的感受能力称为差别感受。

通俗来说，我们在现实世界中，对冷、热、酸、甜等各种感受的不经意感叹，不过都是我们人体大脑最直接的一种感觉而已。而利用这种感觉，分辨其差异性则能帮助我们进一步推测对方的真实感受。

如果没有感觉，人类会怎样

感觉之于人类很重要。人类如果没有感觉，后果不堪设想。对于一个正常人而言，没有感觉的生活是煎熬的，这意味着他将失去所有刺激的体验，也不会有新的认识。久而久之，心理难以维持正常。

在侧写师眼中，感觉往往是犯罪嫌疑人最直接的反应，它所反映出的行为特征通常是对方没经过大脑思考就表现出来的。当然，如果你面对的是个高智商的罪犯，就不得不多加防范。比如对方在反复思考、犹豫后才表现出自己的感觉，那这些就很可能是被犯罪嫌疑人“包装处理”过的虚伪感觉。因此，侧写师不仅要有犀利的眼光，还要有观察细节的习惯，这样才能利用他人的直觉为己所用。

美国科罗拉多州闹市区在两周内发生了多起抢劫案。地点通常是在人群密集的地方，劫匪抢劫后便迅速窜进人群中消失。警方为了保护民众的安全，无法轻易开枪。

根据几个受害人提供的线索，初步认定劫匪大约有三个人，穿着运动服，戴着黑框墨镜和鸭舌帽，三人的高矮、肥瘦相差无几，只是看不清他们的具体样貌。

看不清劫匪样貌就无法抓人，这让警方很苦恼。于是请来侧写师菲尼克斯协助调查。

菲尼克斯派同僚到闹市区多加巡查，并紧密部署相关行动。

果然，在红绿灯十字路口处，三名匪徒又开始犯案。抢了一个夫人的皮包之后，拔腿跑向不同的方向。

菲尼克斯让同僚跟着一个匪徒后面追，可匪徒窜进人群里突然不见了。

菲尼克斯发现一个穿T恤的男子，手上还搭了一件运动衣，身材和匪徒差不多。他看见警察，下意识地捏紧了一角。菲尼克斯走过去询问：“你的运动衣哪儿来的？”男子一听，第一感觉便是来问话的人一定是警方派来的，于是回过头推了菲尼克斯一把拔腿就跑。

菲尼克斯通知身边的警务人员追去，终于抓获了该男子。

一番审讯后，该男子并非劫匪，而是刚刚在商场偷了一件衣服，见到警察心虚，所以就跑了。菲尼克斯笑道：“本来想抓抢劫的，没

想到抓了个小偷。”

抢劫案还在继续，民众的安全再次受到威胁，警方的压力也越来越大。

菲尼克斯决定一一排查所有街道的闭路电视。最终发现，有三个戴墨镜的可疑男子朝着不同的方向走向同一个目标，一个抢了包就跑，另两个就在两头喊，故意引起骚乱。

只可惜，样貌还是看不清。

菲尼克斯让警方分别封锁街头的三个方向，等待匪徒作案。

经过一个星期的“钓鱼”，匪徒终于又按捺不住，再次犯案，大鱼就要上钩了。

果然，匪徒的作案方法还是没变。这次菲尼克斯派了几队警员分别把守三个街口，只要耐心地依照匪徒的特征检查，定会抓到匪徒。

菲尼克斯在A街口发现疑似匪徒的男子，走过去问：“你是和谁一起上街的？”该男子吞吞吐吐：“我一个人，刚好路过。”

“今天没什么太阳，干吗戴着墨镜？”菲尼克斯问。

“今天本来是去看眼睛的，眼睛见光就感觉痛，想看看到底怎么回事。”男子一边拿下眼镜，一边半遮着眼睛。

菲尼克斯接着问：“你眼睛有事吗？”男子感觉很紧张，下意识地把手伸进裤子口袋。这时菲尼克斯突然发现对方裤子口袋有个尖锐的东西露出来，不像是钱包或卡片。没等男子将手拿出来，菲尼克斯赶忙将他按住，男子挣扎着，几名警员扑上来一起将他制伏，原来他就是其中一名劫匪，刚才手伸进裤袋里，是准备拿匕首。

菲尼克斯押着该男子到其他街口继续“钓鱼”，一举将其他两名劫匪抓获。

菲尼克斯之所以成功地抓获小偷及三名匪徒，主要是因为：

1.在搜索劫匪的时候，菲尼克斯本来看出小偷的第一感觉是逃避，所以觉得有鬼，主动上前询问和诱导，发现小偷在撒谎，而小偷也马上露出了破绽，于是意外捕获了一名偷窃嫌疑犯。

2.在搜查劫匪任务中，菲尼克斯根据劫匪的感觉和反应做出判断，捕捉到对方的第一感觉是想掏出凶器自保，于是立刻将其制伏。

感觉是我们认识客观事物的源泉。人一旦丧失了感觉能力，就难以产生认识、情感或意志。无论是技巧高超的罪犯，还是满嘴谎言的商业骗子，感觉都是他们身体发出的最直接的行为暗号。

在生活中，我们更可以通过谈话，诱导对方表明他的感觉，从而判断其是否在撒谎。

一、通过感觉辨真假

1.利用感觉做最直观判断

在生活和工作中，尤其是在陌生的环境里，我们可以利用感觉做最直观的判断。而直观的感觉判断能让我们在与对方的谈话时获得初步的认识。

如果对方是你熟悉的人，我们可以通过此人的样貌、衣着等表象来进行判断；如果对方是陌生人，这意味着你对他的一切都是未知数，这时我们就需要依靠他们的感觉表现出的行为、反映来推测对方的心理、性格。

2.通过他人感觉判断反应、行为

相反，根据对方的基本特征，我们可以提前判断出对方的感觉所反应出的行为内容。

例如，你的领导在工作中是个一向严谨、心细的人，当你看见某位新同僚犯错时，就可以事先推测老板会有什么直观反应。如果你能

第一时间把老板可能有的感觉告知同事，并提醒他及时改变，那么他就可以很好地规避后面的问题。

二、感觉的积极意义

感觉的能力是人类在长期进化后逐步形成的。抛开对犯罪嫌疑人的侧写和对谎言的辨识，其实感觉对于我们感知外界事物，调节自己的心理、行为也有积极意义。举个最简单的例子，不管你在星光璀璨的夜里，还是在阳光明媚的白昼，亮度相差百万倍之多。如果你没有感觉的能力，就很难在昼夜不断变化的环境中适应外界事物，及时调整自己的行为。只是，每个人的感觉能力和适应度有所不同。在人际交往和处事过程中，若想避免被骗，首先要学会迎合对方的感觉。这样不仅利于进一步交流，还可以见招拆招，在对方撒谎前及时采取措施。

被遮挡的帝国大厦

在“虚”与“实”之间，不仅有感觉，还有错觉。

从科学角度来讲，这是由于我们所处的世界中充斥着光波与声波，但这并非我们体验世界的方式。上节所述的“感觉”只是精彩序幕的开始，还需要更多的东西才能使体验变得更有趣，最重要的是你能对这些体验做出有效的反应。一个简单的例子可以帮助你思考感觉与错觉的关系。当你把一双手放在面前尽可能远的地方，然后把手向面孔移近，这时，手在你的视野中占据的面积越来越大，你将很难看到被手遮住的大楼（尽管在你的前方可能是气势恢宏的帝国大厦）。

每个人都或多或少有过被欺骗、背叛的经验。侧写师也会在不经意间对犯罪嫌疑人的谎言产生错觉，以至于判断失误。

同理，在这个价值观念多元化的时代，想要获得他人的信任是很难的。要想使对方打消我们似乎在撒谎的错觉，就应该设身处地为对方着想，站在对方角度理解他们的感受，以求引起共鸣。

在一个平静的夜晚，美国阿肯色州郊区的夜空显得格外安静。没人想到，静谧之中，悲剧正在上演。

警方接到报案，得知一栋房子被烧毁，一人死亡，是孤身带着儿子的杰克先生。由于儿子当晚在朋友家住宿，没有回家，才幸免于难。

警方邀请侧写师雷纳德赶到现场协助破案。只见眼前废墟一片。实际上警方接到报警后，赶过来的时候也没有发现有价值的线索。初步勘探后，发现爆炸物放在房门口，推门即会引爆。

此案疑点有两个。一是尽管杰克先生生前性格比较暴躁，但是却没有仇家和敌人，很难确定嫌疑犯；二是凶手似乎很了解杰克先生，知道在那个时间点推门的就是他。

雷纳德很疑惑，如果是要报复杰克先生，为何要挑一个他儿子不在的时候，还是说有意保护杰克的儿子。雷纳德要求和死者的儿子谈谈，但警方告诉他，他儿子雅各布是先天性智障，恐怕难以沟通，让其说实话就更难了。

但雷纳德还是决定一试。

从雅各布的表情来看，似乎爸爸的死对他没有太大的打击。雷纳德问他是否知道是谁做的，他反应了五分钟说："我不知道，我那晚没有回去。爸爸不在了，妈妈早就走了，我可以一个人了！"这让雷纳德觉得很意外，他似乎是解脱了。雷纳德也想到了自己小时候，爸爸很早离家了，妈妈又是严重的精神病患者，他很长时间都有心理问题。因为这样，他才来到了这个陌生的城市，做自己的事业。

通过雅各布的朋友，雷纳德了解到，雅各布的爸爸经常打他，甚至不让他回家。他只是反应迟钝，但爸爸每次说话都不给他反应的机会，只是武力对待。尽管雅各布过得很辛苦，但是很庆幸他在半年前结识了铁哥们菲利普。菲利普也生活在单亲家庭，可是从同学口中得知，似乎爸爸因他成绩不好很气愤。雷纳德有理由怀疑是菲利普长期

心理压抑，加上保护哥们雅各布的冲动杀死了杰克先生。

就在这时，雅各布打电话告诉雷纳德，菲利普不见了。雷纳德想起了当年那个精神失常的男孩，因为自己的哥哥，愧疚自杀而死。本来可以劝服他不要自杀的，可是雷纳德还没有来得及说，男孩就死了。

想到这里，雷纳德赶到雅各布说的菲利普可能去的地方。果然，菲利普想结束自己的生命。菲利普说："你一定不知道，我曾经是一名校篮球队员，因为队友把戏耍我的视频发到网上，因而遭到攻击而退出球队。我爸爸根本不理解我，我被那么多人当面嘲笑，他只知道我被裁退了！"

雷纳德说："我相信你说的话，也明白你的感受。我小时候也曾经被人戏耍过。我央求过围观的人帮助我，可是却没有人在意。而且，当我很晚回到家的时候，我患有精神病的妈妈丝毫没有察觉。可是，你要知道，你还年轻，有大好的未来，不用结束自己的生命。"

菲利普毫无表情："那是以前的事情，我根本没有未来。我想保护我唯一的朋友雅各布，他快被他爸爸打死了。我说的话他爸爸根本不听，只有杀死他。"

雷纳德说："相信我。菲利普，你听我说。我曾经是一名毒瘾很深的人，曾经我有心理障碍不能面对陌生人，但是现在我都挺过来了。我看了你的成绩表，我知道，你有很强的数学能力，你的逻辑思维和数字处理能力绝对是一流的！"

菲利普说："真的吗？我还可以重来？"

雷纳德说："真的，相信我，放下你手中的武器，到我身边来。你还没有成年，等你接受教育后，你还是可以和雅各布做很好的哥们儿。你们还有很好的未来，你可以用自己的长处造福社会，你也不想留下好朋友雅各布一个人在这世上吧？"

终于，菲利普没有一了百了。虽然还是入狱了，但是如今的雅各

布和菲利普都活着，这是雷纳德十分高兴的事情。

侧写师雷纳德之所以能最终劝服菲利普，很大一部分原因是因为雷纳德掌握了菲利普内心的苦痛和矛盾。苦痛是他的好朋友和他有相似的遭遇；矛盾是他不想杀人，但却不得不这么做。雷纳德明白，一个未成年人通常是在心理不成熟的情况下犯案，心理愧疚的菲利普一定想自杀。所以唯一能做的就是不断鼓励菲利普，给予他最真诚的建议，并将自己内心真实的想法告诉他。而不是以隐瞒或欺骗的方式威胁对方束手就擒。如果雷纳德以“你不活了，雅各布说他也不活了”为由，要挟菲利普放弃自杀的念头。只会令其陷入更加绝望的深渊，说不定还会增加其自杀的信念。

雷纳德坦言，当一个犯罪嫌疑人正处于心理矛盾期的时候，急需他人提供一些建议和想法。但是，想让对方认同你的建议和想法就很难。因为，此时此刻，他的思考是混沌的，就像是一个站在Empire State Building（帝国大厦）前却被手遮住了前方景色的人。你直接告诉他“嘿，你这家伙，不要再往前走了，你前面是一幢大厦”，他未必会信。此时你能做的就是让他感受到你的真实想法，让他觉得你在处处为他着想。

一、错觉源于知觉的作用

很多人不信，手也能遮住大厦？手变大了？大厦变小了？

当然不是！

这是感觉与知觉的差异，造成了一时的错觉。

你的手能够遮住大厦，是因为当手离面孔越来越近时，手掌投射到视网膜上的成像越来越大。客观地说，是你身体的本能知觉加工让你觉得大夏不存在了，尽管手掌投射到视网膜上的成像在变化，但你的手掌和大厦的实际大小是始终不变的。可以说，是感觉与知觉的差异，造成了你的错觉，而这也使我们的感觉有了更多层次的意义。也有了所谓的虚实、真假、诚实与欺骗。

二、错觉止于真诚

无论是审讯犯罪嫌疑人还是与人谈判，让对方感受到你的诚意尤为重要。我曾在第一本《侧写师》中，讲过一个心理学上的治疗方法：类比治疗。

说一些和对方类似的经历让其感同身受，但结局一定比对方还要惨，以缓解对方的紧张情绪，获得心理慰藉。这并不意味着要你胡编乱造一些谎言欺瞒对方，而是要注意你传达信息的说法和态度。如果你恰好也有相似经历的话，那不妨对他说说过往。否则，那就不要编，不然很容易让对方有这样的错觉——这家伙真虚伪！傻子都听得出是在骗我！总之，错觉止于真诚，真实地表达你的想法，尤其职场上下级、同事间，这样的交流才能让你们互相信任。

Chapter 3　没有哪个微反应能瞒天过海

——测谎时对意识和注意的观察性侧写

微反应，全称为“心理应激微反应”，指人在受到一定刺激之后，身体某个器官所做出的本能的、即时的反应。这是一种人体不能自主控制的身体语言，十分迅速，也非常诚实。因为其动作很“微小”，所以称作微反应。在心理学中，观察微反应亦是测谎术的一种。美剧《LIE TO ME》（《别对我撒谎》）中，对微反应的运用让主角一次次成功看透对方的心。港剧《读心神探》中，辣手神探姚学琛总是能利用人体的微反应，读出犯罪嫌疑人所掩藏的真相，看穿对方真实的心理。加上细微的洞察力，配合一群精英手下，总能屡破奇案。由于微反应的持续时间短，动作幅度小，表意比较隐晦，且通常会受到理性思维的掩饰和抑制，若不是有丰富经验的侧写师，普通人很难察觉。

侧写心理与鸡尾酒会效应

如果你去参加一场热闹非凡的鸡尾酒会或其他盛大Party（聚会），你所接触或注意到的人通常只是一小部分。你对这部分人可能会有清晰的印象，而对其他人，可能不会有什么意识。在心理学中，这一现象被称为鸡尾酒会效应。

在观察微反应前，我们首先要弄懂“意识”。这是一个包含多个概念的集合名词。心理学上将意识归于感觉、知觉、记忆等心理活动，对自身状态与外界环境变化的综合察觉。就个人心理状态而言，意识意味着清醒、注意力集中。就心理内容而言，意识意味着通过语言或身体语言报告出的一些东西（也就是我们要观察的微反应），如对周围事物的知觉、对过去事物的回忆、对当前事物的体验等。所有的感知与体验都会通过身体的微反应无意识地暴露出来。

美国特拉华州的一起案件已经过去三个多月了，警方却毫无头绪，上级不断施压。于是，警署请来侧写师伯顿协助调查。

伯顿调来了所有嫌疑人的口供录像带，在监控室一一回看。

其中，有8个嫌疑人的口供看似十分完美，没有任何突破口，无法判断谁在撒谎。

于是伯顿又看了几遍。这次伯顿将观察重点转向了他们的肢体。

伯顿冷静地说："集中精神观察每个人的微反应，我不相信身体可以帮助他们瞒天过海。"

只见一个看似斯文、身穿夹克的男人冷静地坐在审讯室中，平静地叙述着当日他的行程及相关证人。伯顿突然起身："快！停止！"画面定格在了男人的上半身，"放大！"伯顿对身旁的警务人员说道。

画面被放大，停在男人的脸部，"有没有发现什么？"伯顿胸有成竹地向身边的人提问，却发现旁边的人毫无反应。"再放大！"画面又被放大。停留在男人的眼球上。监控室所有人都目不斜视地盯在屏幕上。"他的瞳孔竟然放大了两倍之多。"一个站在最前面的同僚诧异地说。

"这个人百分之百在撒谎！"伯顿肯定地说。

于是，当天下午警方对该男子进行重审。伯顿旁敲侧击地说："我们已经知道，你只是抢劫团伙中的一分子，但你已经逃不掉了，现在回头还有机会。你可以交代清楚背后主谋，或许我们可以替你向法官求情予以轻判。如果信息是真的，我们还会考虑让你转做污点证人。"

男人咬了下嘴唇说："不晓得你在说什么。"

"不！你比谁都清楚！"伯顿平静的语气中带着一丝坚定。

男子想了想，牢固的精神防线终于被攻破，一次次被自己的微动

作出卖。为了自保，他只得和盘托出。

一个人的瞳孔是否放大，往往是连自己都忽视的一个微反应。但侧写师伯顿正是捕捉到了这一微反应，才使案情有了头绪，并迅速锁定犯罪嫌疑人。

要知道，警方逮捕那么多嫌疑人，每个人的口供都完美得无懈可击。但当伯顿观看审讯录像时，发现摄影机捕捉到该男子的瞳孔放大了两倍之多。男子自己都没有察觉的微反应，同时也在无意识中通过肢体语言暴露了真相。正因如此，伯顿确认这个男人在说谎。

而当伯顿亲自审讯犯罪嫌疑人时，面对面的观察更能让伯顿获取更多的有利信息。伯顿用语言试探、刺激男人，男人咬了一下嘴唇，这也是一个人无意识的微反应。而这恰恰说明他内心已经动摇了，这也让伯顿更加确定男人的谎言很快会不攻自破。

侧写师在审讯期间观察到，犯罪嫌疑人的语言可以经过修饰处理，立场可以模糊，以掩饰真相。但是身体语言则不同，人的身体动作是通往心里的透视镜，看懂了这些肢体语言，将有助于我们拆穿他人的谎言，避免上当受骗。

一、微反应不能一概而论

事物的两面性告诉我们，凡事不能一概而论，微反应亦如此。

实际上，所有的微反应都通过人的身体语言暴露出来。而身体语言通常分为有意识和无意识两种。

1.无意识下的微反应

这一情况往往是我们难以洞察到的身体行为。因为对方也很可能是在毫无察觉时暴露出了身体语言行为。这并非故意的表演，博同情、寻找慰藉，而是由个人身体自动自发的一种未经大脑的行为。例如，有人撒谎时总是不由自主地频繁眨眼，这一身体动作他自己都没有留意到，故称之为无意识下的微反应。正是这种无意识下的微反应

暴露了此人在撒谎。

2.注意身体暴露的真相

尽管身体会无意识地暴露出一些信息。但别忘了，真相也可以在人们后知后觉时，刻意地用语言加以修饰、掩饰真相。故侧写师不仅会注意身体暴露的动作、行为，还要结合对方的语言信息，综合了解对方的真实感觉。

二、意识的能动性与创造性让微反应真真假假

意识具有能动性和创造性。能动性，即人们能将自己的目的和意志强加于身体，从而加以利用、控制和掩饰。创造性，即人们能按照事物的发展规律与自己的目的、意图，创造出前所未有且具有一定意义的新事物。俄国著名的思想家、政治家列宁说过："人的意识不仅反映客观世界，而且创造客观世界。"这句话很好地说明了意识的这两个特性。也正因为这两个特性，让人们有了掩饰无意识下暴露出的微反应的动机。所以，判断一个人是否在撒谎，就要综合这两个特性，揪出扰乱视听的、虚假的微反应，抓住无意识下的真实微反应。

从捣毁海底冰山——潜意识开始

在日常生活中，我们经常提到"潜意识"。何为"潜意识"？这要从弗洛伊德的"冰山理论"说起。弗洛伊德认为，人的意识组成犹如一座冰山，露出水面的只是一小部分（意识），而隐藏在水下的绝大部分却对剩余部分产生深远影响（无意识）。后者（无意识）这部分也叫潜意识，后来被业界专业人士定义为"正常情况下根本不能变为意识的东西"。如，内心深处被压抑而自己没有意识到的欲望。

潜意识影响人的意识，进而影响人的具体行动。当你的思维里对某件事的认知产生了一个"雏形"，你的习惯性思维就会渗入到潜意识里。一旦你的潜意识接受了某一个想法，就会在无形中影响着你的行动。

由于潜意识是“无意识”的，所以也是一个人真实心境的自然流露，往往能够客观地反映事物的原貌。潜意识不仅会在日常生活的行为中影响一个人，有些时候在一个人撒谎的时候，潜意识也会暴露信息——一个人会做出一些肢体行为来掩盖真相。侧写师就是从这些潜意识里掩盖真相的身体语言中，找到事情的真相的。

在侧写师塞西的日志中记录着一个赔偿案，他的一位大律师朋友契布曼作为一家保险公司的代表出庭辩护。

原告声称，自己的肩膀被升降机砸伤，至今右臂无法抬起。而保险公司有责任进行照价赔偿。原告边说边捶打着右臂，还口口声声说：“这该死的胳膊，不知耽误我多少事，保险公司不赔钱，真是个大骗子。先前合同上说的都是骗人的吗？”

这样的情景让庭下的很多人（尤其是陪审团）对原告心生同情，还不时地指责保险公司撒谎、没人性，应该赶快赔偿才是，一时间议论纷纷。

契布曼没有被这样的阵势吓倒，转过头对原告说，“请举起您的右臂，让陪审员看看，你的右臂现在究竟能举多高？”原告似乎有些紧张，缓慢地将手臂抬到齐耳的高度，并表现出很吃力的样子，以证明无法再举得更高，已经是他的极限了。

契布曼回答道：“果真是这样，按规定保险公司是应该给您赔偿。”说完故意停顿了一下。只见原告的嘴角轻轻地上扬，很明显，依现在的情况，他觉得自己胜券在握。

“那么，在您受伤以前，能够举多高呢？”契布曼又出其不意地问。

话音刚落，原告不由自主地动了一下右臂，但是，只是稍稍动了一下，并没有把手臂举多高，不仔细的人根本就看不出来。原告刚想举起右臂，突然明白这是契布曼的圈套。

契布曼很失望地皱了皱眉头。

接下来，契布曼继续提要求，因为他知道原告一定会以各种理由，称自己的右臂举不起来。

契布曼走到原告背后，与原告背对着，半天不出声。

原告的心里七八上下，糟糕透了，心想“这家伙还有什么花招？我可别中招。”越这样想就越是紧张。终于，契布曼感觉到原告到了高度紧张的时候，接着突然大喊一声，“举起手来！”这次，原告毫无准备，潜意识出卖了他，令他瞬间将手举过了头顶，做出了投降的姿势。

听审席上传来阵阵笑声。原告自知自己的骗局败露，已经无法掩饰了。最后保险公司胜诉，原告被撤消了在保险公司的投保。因为他不仅作假，还涉嫌诈保，已经没有信誉可言。

听到裁决的原告声泪俱下，还振振有词地辩解，称自己绝对不是存心说谎，而是长久以来饱受病痛折磨，虽然听起来不免得让人心生怜悯，但此刻已无人再信他。

该案件中，起初的舆论导向对保险公司很不利，但契布曼是清醒的，他知道原告这样说的目的无疑就是为了博取大家的同情。所以，契布曼先采取了缓兵之计，首先承认，如果这是真的，保险公司应该赔偿，使原告认为自己的一番说辞已经让契布曼信以为真，放松了对契布曼的警惕。

而在原告高度紧张时，一句突如其来的“举起手来”，令原告的潜意识告诉自己，习惯性地把右臂举起来。这才意识谎言正被拆穿。

潜意识是与生俱来的，它带给我们的力量也是无穷的。可以说只要潜意识里想做成某件事，就没有做不成的。所以，有些患有精神疾病的罪犯，在潜意识下犯案也不足为奇。只是，有时一不小心，潜意识也可以出卖我们。

一、影响行动的潜意识

在身体语言学里，潜意识就是一个人的“真实感受流露”。它是一个人无意识下的自发的行动，往往连他本人都不知道或无法表达出来，是非经大脑刻意发出的信息。

侧写师通过观察犯罪嫌疑人的身体行为发现，当一个人的习惯性思维传递给潜意识后，在其大脑细胞里会留下一定的痕迹。当某件事刺激到这片痕迹时，潜意识就会立刻去执行这些想法。此时，潜意识就会萌生出无穷的力量和智慧（包括犯罪），它会利用以往的所有经验和任何星星点点的知识，控制你的行动。为了证明这一点，侧写师还做过这样的实验，一群犯罪嫌疑人集中在一个屋子里，突然听到有人喊道：“举起手！”很多嫌疑人不由自主地将手举过头顶。当侧写师问到为什么会这样做时，他们的回答是：“听到这样的命令，手不由自主地把手放在了头上。”潜意识就是这样影响一个人的行动。

二、“弗洛伊德”说与潜意识、前意识和意识

1.潜意识、前意识、意识

弗洛伊德认为，一个人的心理结构由三部分组成：潜意识、前意识和意识。潜意识处于深层，意识处于表层，前意识是表层的“库房”。三者始终处于相互流动、变化、渗透中。如果三者处于协调、平衡的状态，表示一个人的心理活动是正常的，反之就是不正常的，具有变态的潜质，变态的显性表现就是做出极端的行为。

2.控制潜意识

尽管潜意识也是“无意识”的，但同样具有可控性。潜意识，包括积极的和消极的、好的和坏的，潜意识都会统统地吸收，它不分是非好坏。所以，一个人要学会控制自己的潜意识，随意跳出来的潜意识不一定就是对你有益的，努力开发利用对自己有益的、积极的、成功的潜意识，避免可能导致失败、消极的潜意识。很多情况下，成败都在于潜意识。一旦失去控制，潜意识就成了罪犯进行犯罪活动、骗子说谎或诈骗的驱动力。

真的“视而不见，听而不闻”了吗

现在静下心来认真思考一个问题：找出你周围环境中不在你知觉范围里的几样事物。你是否注意到了棚顶某处有个黑点？你是否听到了钟表“嘀嗒嘀嗒”的声音？如果你仔细观察周围的环境，你会发现周围的许多事物都可以成为你眼中的“焦点”。

有句话叫“眼不见，心为净”。但有些事情并不会因为你的“视而不见，听而不闻”就会消失。你之所以没有看见、听见，只因那些事物暂时没有成为你视线的焦点。

在心理学中，注意和意识紧密相连，但又不等同于意识。简单来说，注意是心理活动或意识对一定对象的指向和集中。当一个人在学习或工作时，其注意力总是指向和集中在同一对象上。例如，上课时，你正在专心听讲，认真温习功课。这时外面有一只小鸟落在了你窗边，可你没有察觉。因为此时你所有的精力都集中在课业上，无暇顾及其他琐事。同时，注意的对象也是处于变化中的，而且在大多数时，人们可以有意识地控制这种变化。甚至可以收放自如，但这并不代表别人就看不出丝毫的漏洞。因为一个人有再高超的控制能力，在你有意去控制自己的微反应时，也会有片刻的过渡期，在这时间段内，对方可能无察觉，而这却是侧写师搜集证据、破案的关键所在。

某天下午3时左右，一对夫妇到警署报案。女人啼哭不止，男人焦急地讲述案情。原来他们的女儿在一天前无故失踪了。女人很着急，于是在24小时后前来报案。

录口供的警官仔细询问：“为什么不立刻报案？一般父母知道孩子不见了是忍不过24个小时的。”

女人似乎被问呆了，沉默不语。

男人气急了：“都怪这个八婆！我说立刻报案。她死活不肯！非说孩子可能出去玩了！否则我早就来报警了！”一边说一边指着女人怒斥。

正巧，侧写师克雷孟特也在警局，于是被邀请协助调查。他在一旁看着夫妇俩的一举一动。

两天后，孩子还是没有任何下落。

克雷孟特决定亲自为孩子的母亲录一次口供。

女人表情十分平静地述说着自己孩子的失踪经过。平静到使克雷孟特感到奇怪。于是克雷孟特决定试一试女人是否真的有问题。

“夫人，我们很高兴地通知您，已经找到您孩子的下落了！”克雷孟特试探女人的反应。

果然，女人愣住了。待反应过来后又表现得焦急、又有些兴奋地说：“在哪里？”

克雷孟特发现，第一次录口供时，女人明明表现得很惊讶甚至有点惊慌，而后者是兴奋和焦急。据此克雷孟特判断她一定是在掩饰什么或对警方撒谎！

通过女人的前后两种表情的反差，克雷孟特判断，这起失踪案必定与这个女人有着莫大的联系。经过反复审问，终于知道，女人认为自己的丈夫对她不如从前，所以想要与其离婚，但是又不敢提。因为她知道丈夫绝对不会放弃孩子的抚养权。所以女人就偷偷地将孩子藏了起来。让人误认为孩子无故失踪了，待与丈夫离完婚再把孩子接回来出国生活。

在录口供时，克雷孟特用“已经得知孩子下落”来试探女人是否真的有问题，结果发现女人在两次录口供时反应有着明显的变化，这对破案提供了莫大的帮助。虽然，人的微反应只是短暂的瞬间。

微反应是传递一个人内心世界的信号灯。当然很多人（比如自以为是的犯罪嫌疑人）认为这样的信号灯是可以被我们自身控制的。的确，一个人的反应是被自己的大脑所支配的。就像发愁的时候紧锁眉毛、喜悦的时候上翘嘴角，这些就好像生活惯例一样。

想要真正摸透一个人的内心活动，就不能和对方一样，故意“视而不见，听而不闻”。而是要抓住微反应里的细枝末节观察对方的微妙变化。

一、真相在微反应的细节变化里

因为微反应是每个人自身的神情，每个人都可以收放自如，甚至掩饰。但我们应该清楚，就算自己掩饰得再好，这也需要一个过程。一个人的大脑通过中枢神经传达命令，到自己去实行，总需要一定时间去过渡，我们要做的就是把握机会，观察微反应的细节变化。

1.眼睛

都说眼睛是心灵的窗户，眼睛很难骗人。通过观察一个人的眼神变化，可以分辨出他内心的变化。眼神瞬间的闪烁、滞留都是问题所在。

2.嘴巴

除了眼睛，嘴巴也能反映一个人的心态。当一个人从高兴到生气两种心情的转变，嘴角也会随之上扬或下垂，这都可能说明问题。

3.鼻子

鼻子的变化是很多人容易忽略的一点。有时候鼻孔的扩张也是代表一个人紧张的状态，所以不要忽略鼻子的变化。

二、观察微反应的指向性和集中性

一个人的注意力具有指向性和集中性。指向性是指人在每一个瞬间，其心理活动或意识选择了某个对象，而忽略了另一个对象。指向性不同，人们从外界接受到的信息也不同。当人的心理活动或行为指向某一对象时，它们会在这个对象上变得全神贯注。集中性是指心理活动或行为在一定方向上活动的强度或紧张度。心理活动或行为的强度越大，紧张度越高，注意力也就越集中。只有当一个人注意力集中

时，才会更容易于无形中暴露自己的微反应。

三、转移对方注意力

为了让犯罪嫌疑人在无意中暴露更多的微反应信息，侧写师会利用转移对方注意力的方法，把问题的焦点从你要说服的人身上转移到另外的人或事物上去，这时，对方注意力的焦点会离开自己的身体。如果对方真的是罪犯，此时他会因侧写师的审讯焦点不在自己身上而感到放松，这也是对方最容易暴露微反应的时候。随之犯罪嫌疑人的防备会降低，侧写师就可以从中获取想要的信息，令犯罪嫌疑人的“千谎百计”无处遁形。

梦是喋喋不休的妻子，睡眠是默默容忍的丈夫

印度诗人泰戈尔说过这样一句话，大意是，梦是一个喋喋不休的妻子，而睡眠是一个默默容忍的丈夫。这恐怕是对梦与睡眠之间关系最好的比喻了。其实，这也是对犯罪嫌疑人与侧写师二者关系很好的写照。犯罪嫌疑人犹如一个走失于梦境的人，做了些离谱的事，自己不知或死不承认。而侧写师则要默默解析这一切，还梦境一个真相。只是，要想一下子成功解梦并非易事。

梦境中的人会有许多种状态，总的来说可以分为紧张与放松两种精神状态。当一个人处于过度紧张时，他的思考能力会自动退步，更无法做出理智的判断。这是迫使犯罪嫌疑人说出真相的最佳时机。而一个人处于放松状态时，虽然思维逻辑会比较顺畅、清晰，但其警觉性会大大降低。如若一个犯罪嫌疑人降低了自我防备，侧写师还怕对方不吐露实情？

侧写师在对付一些不够老实的犯罪嫌疑人时，总是会想办法引导对方进入一种特殊状态，使对方集中精神回答问题。

最近，有个案子落在了侧写师邓普斯手里。一名中年男子亲手将自己的哥哥从20层高的大厦顶推了下去，哥哥当场死亡。

在审讯前，邓普斯将审讯室的冷气开得很足，让人刹那间就有精神的感觉。当犯罪嫌疑人进入审讯室时，邓普斯从背后大力地甩出一张死者的照片，并毫不夸张地说感觉照片上都是带有鲜血的，随即大声呵斥：“你信不信你哥哥就站在你身后向你索命！”

该男子十分紧张，双手不停地摩擦，嘴里嘟囔着：“这和我无关，我没杀他！他一定不会向我索命的！一定不会的！”显然男子的话既像是在自我安慰，又像是已经紧张到语无伦次了。

“杀害至亲可是不得好死的，日夜都睡不安，难道你不怕？上帝一定会惩罚你的！”邓普斯低沉的声音十分吓人。男子渐渐地坐立不安起来，表情愈加呆滞麻木。

此时，邓普斯开始正式盘问：“案发当天你去了哪里？什么时间？做了什么？有谁可以作证？说！”

男子更加语无伦次地回答着邓普斯的问题。“你到底是去了茶餐厅还是大厦楼顶？”男子的回答与之前回答的差距越来越大！邓普斯反复拍着桌子，大声呵斥：“再说一遍！”

男子的脸色愈加苍白，双脚交叉在凳子下来回擦地，连手也开始颤抖。

终于，濒临精神崩溃边缘的男子开始捶胸顿足，承认是他杀了人，并说出了案件的真相：“如果他不那样对我，我不会杀死他。我没想到他真的不帮我……”

将冷气开很大，这不是意外，而是邓普斯特意这么做的，目的是使犯罪嫌疑人在审讯室的时候能够进入高度集中的状态。

邓普斯想利用犯罪嫌疑人紧张的状态，击溃他的精神防线，令其卸下防备，说出真相。他大声呵斥、用力拍案，都是为了营造一种状态——犯罪嫌疑人在这种刺激下更容易说实话。

结果显而易见，犯罪嫌疑人过度紧张，因此总是不记得之前的供

词，变得语无伦次，最后崩溃。

无论是否在梦境中，人们都会有很多种不同的状态。但更多时候，紧张（刺激、惊险、撒谎等事）或放松（开心、幸福、兴奋等事）是我们经常处于的两种状态。而在这两种状态下，也最容易做出无意识的行为，说无意识的话。

当侧写师想要查出真相，我们与人交谈想揭穿谎言时，或者调查事情时，就要准备好足够的条件，再加以言语的刺激，想方设法让对方进入某一状态，再加以引导，让对方说实话，不给对方再次撒谎的机会。

一、微反应也需语言刺激

除了环境因素外，能让人进入某一状态，释放真实微反应的一个不可缺少的因素就是言语的刺激。

这就好比心理医生在为病人催眠，同样需要用语言辅助对方重拾记忆。所以，想让一个人进入某一状态，没有语言上的刺激是根本不可能实现的。当一个人已经因为周边的环境，集中精力，那么此时，你的言语一定要更加刺激他，比如令他紧张的人或事，都可以成为你刺激他的武器。

如果我们想要让撒谎者投降，就可以投其所好，先就他们的兴趣而谈。让他们放下戒备心，用闲聊的方式诱导他们说出真相。

二、带撒谎者重回“梦境”

一个人之所以会在做梦时“胡言乱语”，不只是因为做梦的人是在无意识下说出的，还因为梦境中有特定的情景促使做梦者那样说。故如果想让对方重开金口，就必须为对方制造一个同样的或相似的“梦境”。

1.紧张刺激的“梦境”

首先，让对方集中精力，把冷气开足是一个不错的集中精力的办法。在与他交谈时，制造过于安静的“梦境”（因为足够安静的环境才有高质量的睡眠），或者在房间里多一些刺激性的摆设，当对方受到刺激后，就会思考更多东西，甚至心生恐惧，不知不觉进入紧张刺激的“梦境”，这时你再加以盘问也不迟。

2.轻松愉快的“梦境”

与制造紧张刺激的“梦境”类似，同样需要对方集中精力。想办法把环境搞得轻松愉快些。最好的方式是约在咖啡厅谈话，放一首轻音乐（如小野丽莎的爵士乐），冲一杯咖啡，坐在柔软舒适的沙发椅上。这会使对方更容易进入轻松愉快的“梦境”，无形中对你吐露实情。

心理暗示掩盖下的真相

人们总是这样笑愚者：“让人卖了，还替人家数钱呢！”但这样的愚者，是否“凭空捏造”？实际上，在商家的虚假宣传中，上当受骗的人很多。花了大把的钞票还觉得“天上掉了个大馅饼”的人也大有人在。上当受骗的人是不是都是愚者，智商都很低呢？这倒未必，大部分人在各个方面还是聪明的正常人，只是在商家心理暗示的作用下不小心“马失前蹄”罢了。

心理暗示在审讯和平时生活中都很常见。警方为了让真正的主谋落入法网，会暗示帮凶说出实情或转为污点证人；暗恋女生的男生会时不时地找机会向女生暗示对她的爱慕之情；病人在手术前，医生会暗示他疾病不可怕、手术不会痛来鼓励对方勇敢面对……暗示无时无刻都在不同程度地影响人们的心理活动。

而在暗示那一刻，对方的潜意识往往会出卖自己的真实心理活动，这是无法被掩盖和涂抹掉的，它具有超强的记忆存储功能，就像一个巨大无比的“仓库”，储藏着变化莫测的微反应和所有的思想认知。

美国法兰克福州的某幢购物大厦发生了一起纵火案。案发时，唐纳修警官正在该栋大厦与太太购物。

唐纳修接到上级指示后，立刻冲出去寻找犯罪嫌疑人。

当他发现一名身穿蓝色牛仔裤和白色T恤的男人低着头正匆忙往出口走时，立即用手中的呼叫器提示工作人员拦截大厦的出口通道，并召集警卫来帮忙。

目前只知道此人衣着与嫌疑人相似，行为举止胆怯。唐纳修如何才能准确逮捕目标然而不打草惊蛇呢？

他突然想到，可以通过语言暗示，通过对方潜意识本能的反应去判断纵火案是否与他有直接联系。

“就是你！别动！”唐纳修大声朝着嫌疑犯的方向喊。

男人头也不回撒腿就跑，并且跑得更快了。正是“突然加速”这一动作使唐纳修确认，此人一定与纵火案有关。

在审讯室，唐纳修与嫌疑犯面对面坐在2000勒克斯刺眼的灯光下，似乎这高强的灯光可以照穿人心一样，唐纳修严肃地问：“为什么在大厦纵火？”嫌疑人表情十分惊讶，并笃定地说自己没有纵火。但从其飘忽不定的眼神中，唐纳修看出了他的心不在焉。

3分钟后，一名警务人员走进来递给唐纳修警官一个张纸条，上面写着“半小时前，在被纵火大厦的4层发现一名女死者，初步诊断是被人用双手掐死的”。

唐纳修抬起头看着眼前的男子，发现他始终心不在焉地双手合十，眼神却不在自己的两只手上。唐纳修突然明白了一切事情的缘由。他立刻站起身来，迅猛地扯出男人的一只手，攥住他的手腕，并暗示：“你想让我拆穿你这双手的罪行吗？”

显然，如果男人真的是罪犯。那么，这一暗示足以向男人表明其

谎言已被揭穿，无法再掩饰下去了。

男人觉得事情败露，拼命挣扎，试图摆脱那铁一般的证据——掌心，并说出了一切：“我不是有意的，我不知道我的力气太大了……我真的不是有意的！她不听话，我没想到力气这么大，我真的不是……”。

唐纳修之所以能在这么短的时间戳穿犯罪嫌疑人的谎言。正是通过暗示，试探男子潜意识中的本能反应。第一个暗示是男子犯案、纵火后急欲潜逃。正巧被唐纳修撞见。唐纳修的一句“就是你，别动”，如果男子和案件有关，听到这句话后的反应一定是加快脚步迅速逃跑；第二个暗示是男子在审讯室，死不承认作案，唐纳修的一句“你想让我拆穿你的这双手的罪行吗？”向男子暗示出“我已经知道一切了”的信息。男子的谎言才不攻自破。

在我们的朋友圈中会有各种性格的人。想了解一个人是否在撒谎，是非常困难的一件事，因为每个人都可以控制自己的行为举止甚至细节化到表情神态，来掩饰自己内心的恐惧慌张。但是我们可以通过暗示，观察对方的潜意识是否暴露出出卖对方真实心理的微反应。

一、透过暗示找出真相

当你想确认一个人的话是真是假时，通过语言，可以激活他的潜意识，通过它潜意识的本能微反应，可以判断他的所有心理活动。

侧写师发现，暗示会使犯罪嫌疑人的潜意识变得脆弱。由于他的潜意识在发挥作用，你可以通过一些暗示性的语言引导谈话，借以观察这个人的微反应，这是最好的判断此人是否撒谎的时机。因为潜意识不能被改变，它只会被暗示左右。

另外，当潜意识发挥作用时，人们常常有意无意地做出自己可能无法避免的行为，因为在那个时候每个人的身体动作已经不再受大脑所控制，而是被自己的潜意识控制。

二、暗示分为自暗示和他暗示

1.自暗示

自暗示是指自己使某种观念影响自己，对自己的心理施加某种影响，使情绪和意志发生改变。例如，一个不自信的犯罪嫌疑人在说出供词时觉得已被侧写师识破，此时侧写师继续盘问，那么接下去的问题如何作答（说实话还是继续隐瞒）需要犯罪嫌疑人立刻做决定。通常情况下，这时犯罪嫌疑人就会自我暗示：我说的都是真的，照这样说就不会有事。这就是为了自保的自我暗示。

2.他暗示

他暗示是指个体与他人交往中产生的一种心理现象。别人对自己的情绪和意志发生作用。如侧写师在审讯过程中一般会加以引导，努力劝服犯罪嫌疑人说出真相——如果你跟警方合作，说出真相，警方会在……方面帮助你；如果你还不说真话，警方会……只要暗示得当，犯罪嫌疑人就会不自觉地接受侧写师的各种暗示。

Chapter 4　冲动的魔鬼总会暴露线索

——在测谎过程中对情绪和情感的细节性侧写

“情绪心理学”大师艾克曼在其著作《说谎》一书中，精确地归纳了人的情绪与说谎的理论及关系。艾克曼说：“我的工作本来就要以科学的态度去研究人们真正感受的线索，我对伪装感兴趣，但真正的挑战，却是要去发现隐瞒其下的真实情绪。”他认为，在人的所有情绪中，冲动是一种最具破坏性的情绪。很大一部分人都会在情绪冲动时做出令自己后悔不已的事情来，比如撒谎。侧写师相信，冲动的魔鬼总会暴露线索。在测谎过程中，对犯罪嫌疑人进行情绪和情感的细节性侧写，往往能使焦头烂额、毫无头绪的案情出现新的转机。

侵入他的“万千情绪”

侧写师在侦破案件过程中发现，撒谎与情绪有关。与撒谎的犯罪嫌疑人相关的最常见的情绪是：恐惧、兴奋和负罪感。如果犯罪嫌疑人没有上述三种体验，内心就难以有道德压力，撒谎就比较容易。因为自然流露的表情和行为难以令旁人发现破绽。相反，如果犯罪嫌疑人的言语、表情和态度完全不一致，就容易露出破绽，这就说明犯罪嫌疑人此时至少有三种情绪体验的其中一种。

当然，一个人的情绪是千变万化的。正因如此，撒谎者在“万千情绪”的怂恿下，一般会存在侥幸心理。这一心理背后掩藏了一种自欺欺人与自我陶醉。例如，一个人夸大事实，可能是希望从谎言中获得他人认可，或意图控制他人。不管怎样，如果我们能及时侵入对方的“万千情绪”，就能及时、有效地对谎言进行抽丝剥茧的分析。

1666年的夏天，剑桥大学因为整个国家暴发鼠疫而不得不暂时关闭。牛顿也因此被迫离开学校到母亲的农场居住了一年，这一年就是

他开始研究三大运动定律、万有引力定律和光学的“奇迹年”。

在研究这些问题的过程中，他发现了被他称为“流数术”的微积分，但是，他并没有公开发表，只是在一些英国科学家中流传。

首先公开发表关于微积分研究论文的是德国哲学家莱布尼茨，他在1675年发现了微积分，但是一直等到1686年才正式发表，并且在瑞士人伯努利兄弟的推动之下传遍了整个欧洲。1696年的时候，已经开始出现微积分的教科书。在刚开始的时候，根本就没有人来争夺微积分的发现权，可是1704年，牛顿在自己的光学著作中，首次公开完整地发表自己的流数术之后，一名在1696年移居英国并且与莱布尼茨有私人恩怨的瑞士人，就写了一篇报道来指责牛顿剽窃了莱布尼茨的成果。

这时的牛顿已经是英国皇家学会的会长，所以微积分的发现权就成了一个必须要解决的问题。

英国皇家学会专门组织了一个委员会来调查这件事情，并且在1717年的报告中，指责莱布尼茨有意隐瞒自己知道牛顿有相关研究工作的事实，认定是牛顿首先发现了微积分。

实际上，这篇调查报告的作者就是牛顿，他还匿名写了一篇攻击莱布尼茨的文章。后来有人通过研究发现，莱布尼茨和牛顿根本就是从不同的思路创建微积分的：牛顿是为了解决运动问题，先有导数概念，后有积分的概念；而莱布尼茨却正好反过来，受到他哲学思想的影响，是先有积分概念，后有导数概念的。

牛顿只是将微积分当作物理研究的数学工具，而莱布尼茨却意识到了微积分将会给数学带来一场革命。

牛顿为了自己的利益而选择说谎的行为，导致英国的数学家彻底拒绝了欧洲大陆的数学成就，以至于在很长的时间内都落后于欧洲大陆，这不能不说是一种让人意想不到的结果。

当年的牛顿是否因为一时冲动，自保心切才说谎已无从考证。

在今天，一般的教科书都将牛顿和莱布尼茨共同列为微积分的创建者，但是有一点是无法否认的，那就是莱布尼茨对微积分表述得更清楚，引用的符号系统比牛顿的更直观、更合理。

你是否感到惊讶，连大物理学家牛顿也会撒谎？

心理学家研究表明，说谎是人类在社会中生存的一种机制，也是自我保护的本能。好比蜗牛或者海螺的躯壳，保护着自我远离那些不必要的伤害。尤其身在危险处境中，任何人都会尽全力说对自己有利的信息，将真实的自己悄悄隐藏起来。例如，如果你说出自己的真实年龄，可能就会失去一个很好的晋升机遇。如果你在个人简历中写上一条大学期间有记过的处分经历，可能没有哪个公司敢录用你。在这样的前提下，绝大部分人会选择撒谎。只是，很少有撒谎者能摆脱“情绪状态”的干扰。

一、撒谎与情绪状态有关

一个人的情绪状态，指的是在某个事件或情境的影响下，在一定时间内产生的某种情绪。其中，比较典型的情绪状态有三种：心境、激情、应激。

1.心境

心境是一种比较微弱但却持久的情绪状态。它具有传染性，通常影响着一个人的整个精神状态，并且在一定时间内，使周围的事物染上相同的情绪色彩。例如，当你处于愉悦的情绪状态时，就会觉得做任何事都很顺利。相反就会感到乏味、伤感。而当一个人处于恐惧情绪状态，在处理问题时（如犯罪嫌疑人接受侧写师的审讯）就容易选择逃避事实的真相，也就更容易撒谎。

2.激情

激情具有迅速、强烈的特点，它是一种在短时间内爆发的情绪状态。如狂喜、暴怒、绝望等。当激情被点燃时，就会伴随明显的外部表现，无形中暴露自己。如一个犯罪嫌疑人（或生意上的合作伙伴）

在谈话时，突然面红耳赤、咬牙切齿、捶胸顿足、甚至拍案叫骂等。那就说明此人心里必定有“鬼”。

3.应激

应激通常是在意料之外的情况下引起的一种突发性的情绪状态。例如，犯罪嫌疑人突然见到他不想见的人，或对他有威胁的人，此刻其内心就很可能处于应激状态。这时，侧写师往往会迅速提问，并要求犯罪嫌疑人瞬间作答或做选择。同时观察犯罪嫌疑人的应激生理变化，如明显感觉对方心跳加速，呼吸急促，双手揉搓等。说明对方正感到惶恐或不安，极有可能是在说谎。

二、侵入撒谎者的内心世界

了解说谎者的不同情绪状态，我们就可以试着了解撒谎者的心态，侵入他的内心世界，了解后才知道如何应对。那些懂得自我克制的撒谎者，过强的克制意识往往会使其露出破绽。情不自禁地想要自我控制，反而做出更多累赘的表情和肢体动作。所以，撒谎者通常会目光闪烁，游离不定。这时如果他们故意掩饰想要迅速眨眼的冲动，会愈加使眼部变得紧张、敏感。当他开口撒谎时，你会发现，其眨眼的频率要比之前高很多。甚至他的眼珠还会故意装作不会动的样子，眼角有轻微充血。一切都已表明，他害怕被你发现，于是更加全神贯注地注视你，与你进行眼神交流。之所以不回避，一是怕你质疑他的诚信度，二是想要以此判断你是否信任他。

情绪vs情感，谁短暂，谁持久

情绪、情感是十分复杂的心理状态，也是人类社会发展的产物。西方心理学书籍通常将万千的情绪和情感统称为“感情”。这样，感情的概念就包含了心理学中的情绪和情感两个概念。但是，人的情绪和情感始终是难以分离的两个心理现象。只是，情绪具有情境性、冲动性和短暂性。而情感则具有稳定性、深刻性和持久性。了解了这一点，我们就可以通过捕捉对方的瞬间情绪状态，加以语言刺激，使对

方的情感面临崩溃或不可控的边缘。这时，如果对方意图撒谎就会暴露内心真实的想法。尤其是在对付狡猾的罪犯时，侧写师就会找到其情绪的最高点或最低点，接着再用不同方式干扰其情绪，造成其情感的紊乱，捕获真实想法。

通常，这些对手是十分狡猾的，他会提供虚假信息，企图让侧写师作为他的木偶，从而增强自己的自信和骄傲。然而，侧写师会及时观察对方的情绪等数据，获得他的情感底线，以判断他在什么情况下说的是真话，什么情况下说的是假话。通过这些数据，判断他的情绪崩溃点，从而获得信息。

近日，美国圣保罗州连续发生了三起案件。由于迟迟未能侦破，警方请来侧写师得文协助调查。

初步了解情况后，得文做出了如下总结：

三起案件的作案手法与四年前德威特残害未婚女性的手法一致，都是先将女性绑架，接着弄瞎对方的眼睛，凌辱后将其杀害。三起案件，只有一名女性幸免于难，但她的眼睛却始终不能重见光明。而且，可能由于遭受暴打的缘故，她已经完全记不清眼睛被蒙上之后发生的情况。

但是，德威特至今仍在狱中，不可能犯案。初步怀疑，有可能是德威特的崇拜者作的案，因为崇拜，所以模仿。由于案件中唯一的幸存者没有关于罪犯的记忆，无法进行侧写。

案情毫无进展。

第二天警方又接到一个报案，一名女性在下班途中失踪，至今已有24个小时。也就是说只有两天的时间可以找到失踪者。否则，遇难的可能性就比较大。

得文立即请示与德威特对话，毕竟是模仿他的人，或许他有印象。可是德威特极其不配合，提供的线索总是答非所问，给人一种他有这样的崇拜者，他很骄傲的样子。如何让他说出真话成了一件头痛

的事情。

为了获得一些关于罪犯的信息，得文找到唯一逃生的被害者伊甸。虽然伊甸很勇敢地合作，她很想帮助现在身陷其中的女性，但是她真的不记得了。所以，得文也只得走了。在出门不久后，伊甸遭到袭击，她有预感这个就是罪犯，幸亏得文及时赶到。

伊甸受到袭击后，得文更坚定地要找到犯罪分子，可是德威特始终不开口。得文的助理提出让伊甸和德威特直接对话，但是被得文当着德威特的面拒绝了。谁知，德文的助理背着得文让伊甸和德威特见了面。

得文赶到审问室和助理大吵一架并将其赶出审讯室。德威特看到这样的情景，嘲笑得文说：“看来你这个领导当得很窝囊，下属都不听话！”正当得文情绪愤怒时，一个警察递给他一个图片，被绑架的女性已经死了。得文把图片拿给德威特说：“看来让你骄傲的徒弟也不怎么样！他已经超越你了，他提前行动残害了这个女性。电视台已经在大肆报道，你的徒弟声名大噪，但同样没有按照你的指示去做！”

德威特很愤怒，心想：还没到三天的时间，为何会提前行动呢？此时，监测数据显示，他此刻的心情已经接近说真话的数据。他终于开口说出了真相：“五年前的六月，我就知道这小子不简单了。或者我该提醒他：总有一天你也会进来陪我！”

一开始，得文就很明确地知道德威特根本就是在耍他，但是他要的就是这个效果。故意顺从他的意愿，成功被他耍，获得情感底线的数据。他清楚地知道，德威特对这个模仿者骄傲的同时也有一种嫉妒的愤怒。因为他恨这个人模仿自己为所欲为，但自己却不能像他一样，只能待在这个冰冷的监狱里，没有了人身自由。得文成功地设计了一个谎言，让助理充当表演者，做违背得文意愿的事，并当着德威特的面与之吵架，借以激怒他。确实，这彻底激怒了德威特，导致其情感发生巨大的变化，最后才会说出真相。

每个人的情绪和情感，都有自己的底线。要让对方说真话，就必须冲破对方底线，使其从高空跌落，有一种无助的失落感。

一、情绪和情感的区别

虽然情绪和情感统称为“感情”，但二者还是有细微差别的。

情绪一般是与生理需要相联系的体验。例如，由于个人喜好的需求而引起对某件商品满意或不满的情绪。情绪为所有人类和动物所共有。只是，人和动物的情绪有本质上的不同。即使人类最简单的情绪，在它产生和发挥作用时，都会受人的生活方式、社交习惯和文化、信仰的制约。正因如此，人们在满足基本需要时，那些直接或间接的与人的需要相关的事物，在人的反应中就会带有各种各样的情绪色彩。而情感则是人对事物稳定的态度体验，它始终被人的意志所控制。且多以隐形的形式存在，表现形式也十分微妙。

虽然有区别，但二者也是紧密联系的。情绪作用于情感，情感依赖于情绪。人是先有情绪后有情感的。且情感总是通过不断变化着的情绪体现出来。了解了这一点，才能更好地利用情绪与情感的共鸣，击溃对手的感情防线，获得实情。

二、找关键点，对症下药

犯罪嫌疑人死不改口，往往是因为其内心有一直坚持或要守护的东西。找到这个关键点就是你打败对方的基础。这样才能对症下药。在寻找关键点时，可以故意攻击对方弱点，为其制造心理上的不快，让对方的情绪迅速崩溃。

凶手往往是被吓死的

情绪不仅和情感有关，还关系着人的健康。积极的情绪可以防病、治病，消极的情绪可以致病、致死。

曾有一名犯罪嫌疑人误以为自己吞了一根针，觉得身体极其不舒

服，甚至已经感到喉咙肿得说不出话来。直到他在角落发现了遗失的针，这才解除恐惧感，所有不舒服的感觉也瞬间消失了。

还有一名犯罪嫌疑人吃了侧写师递给他的感冒药。吃完后，侧写师告诉他偷偷把感冒药换成了一种毒药，但这种药只对真正的凶手奏效，无辜的人不会有事。并对他说，我相信你是无辜的。不出一天，这名犯罪嫌疑人陷入深深的绝望中，因为他自知自己是真正的凶手，所以心存恐惧，其身心受到了巨大伤害。

可见，一个聪明绝顶的凶手，也会被来自内心的强大恐惧感吓死。对此，侧写师会适度威胁或恐吓犯罪嫌疑人，将对方推向绝路，使罪犯迅速妥协，说出真相。

近日，美国蒙大拿州的几名中学生竟然在当地一间酒吧里吸毒，被警方逮个正着。警方决定连根铲除这些危害青年的毒贩。

富兵恩是负责协助调查这起案件的侧写师。他认为，现在唯一的线索就是那些受害的学生和酒吧老板。

第二天，待学生们清醒之后，富兵恩给他们录口供。

共有五个学生，其中有一个叫易莱哲的女学生非常害怕，她不晓得自己为何会在警局。

富兵恩调查过她的背景，确定易莱哲是个好孩子，每天在家照顾病重的母亲，没时间玩，更不会去酒吧。这次跟去是因为其他几个学生在教室偷了母亲送给她的珍贵物品，要挟她一起去。易莱哲很紧张，富兵恩语重心长地安慰：“别怕，照实说出昨天晚上发生的事就好，我们不会为难你的。我知道你很怕，也知道你是个好孩子。你想想，如果我们不抓到那些毒贩，还会有更多的孩子像你一样受害，你想解救他们吗？”易莱哲想了想，觉得富兵恩说得有道理。于是鼓起勇气，小声地说：“是盖里，是他威胁我吃了药，才会把东西还给我，你们千万不要说是我说的，我怕他不给我东西。”富兵恩答应了她。

案件终于有了线索。富兵恩心想：一个学生怎么会有货？盖里肯定也是被人利用。

富兵恩将盖里带到审讯室问话："现在有人指证你，那些药都是你给的。"

"我没有，是谁，是谁说我的？"盖里抵赖。

富兵恩见盖里似乎一点也不紧张，于是决定吓吓他："怎么？还不承认？酒吧里很多人都能证实是你给别人药。如果你不想坐牢，就必须说真话。你才多大，难道你以后想在监狱中度过了吗？"盖里思考了片刻，不知所措地说："不行啊，要是说了，我自己也会有麻烦，求求你，放过我吧！"

富兵恩见招拆招："我们只想抓到害群之马。如果你不说，你就和他们一样，当然，定罪也一样，知情不报，判刑更重，想想你以后，想想你父母。又或者，你即使不供出毒贩，你以为等你走出这里还有活路吗？他们怎能确定你在警局里不会出卖他们。唯有死人的嘴才能堵上！"

听到这里，盖里额头冒出了汗珠。看来他终于感到害怕了，他终于说出了是谁给他的药，还供出了他们经常交易的地点以及毒贩经常出没的地方。

案件终于在盖里的配合下成功告破。

富兵恩之所以可以找到层层线索，很快使案件告破，是因为很好地掌握了威胁的尺度，并成功地把年轻的盖里吓住，暗示他如果不说出上家，下场就和毒贩们一样，如果提供线索可以一如往常，最终从盖里口中了解了大量信息，确定犯罪线索，捣获贩毒团伙。

当然，单纯地吓唬对方肯定不行。我们还需要通过之前的谈话，了解对方的性格特点。在尽可能多地掌握对方暴露出的线索时，再对症下药。这样做并不是一定要置犯罪嫌疑人于死地，把对方吓死，而只是拆穿谎言、套取实话的一种手段罢了。在商业谈判或合作中，也

可以通过适度的恐吓与威慑迅速达到目的。切记要掌握好尺度。

一、软硬兼施

无论是在审讯还是在谈判时，有些交流总是不如想象中的顺利。真真假假的对白令我们处于被动状态。还有一些商业伙伴，总是不会如我们心里所想的那般真诚付出。当对方处于被动的情绪状态时，合作的进度就会延迟，办事自然没有效率。这时你就需要软硬兼施，施以威严和诱惑，让对方不得不按你所说的去做。

二、注意方式细节

侧写师不可能在毫无准备和缘由时把犯罪嫌疑人活活吓个半死。情绪是可以被引导的，因此必须注意方式和细节。

1.语气

说话要注重语气，在威慑对方时首先自己要保持冷静和自信。适当重复重点语句，拿出真诚的态度认可、安慰对方，让对方觉得虽然现在很害怕，但你是站在他这边的，这样他才能信任你。

2.行为

威慑他人时要注重行为举止。威胁时的吹胡子瞪眼睛，安抚时的语重心长都要讲求适度原则。一旦你上演的好戏被迫终止或反被对方识破，接下来的测谎工作就很难进行。对方也势必不会再信任你，对你说实话。

情绪的“晴雨表”唯“需要”可满足

情绪是人们对客观事物态度的体验，是人的需要是否获得满足的直接反映，也是人产生不同情绪的根源和基础。

情绪就像一个“晴雨表”，只有恰到好处的“需要”能满足它。

侧写师经常要与谈判对手（犯罪嫌疑人、当事人、目击证人等）合作，因为侧写师需要信息，需要验证自己的推断是否正确。一切能提供信息的人都是侧写师合作的对象，但若想让这些人与自己合作是十分困难的，毕竟没有谁愿意与杀人案扯上什么瓜葛。因此，这类人通常有着更高的警惕性和不安全感。唯一能够换取信任、套出真话的有效方式，恐怕就是以最大限度满足对方各种需要为筹码。

美国马里兰州东、西两区近日来发生了两起爆炸案，爆炸地点均在警察局附近的商店，造成1名民众及2名警察死亡。

由于爆炸地点在警局附近，汉密顿警长怀疑应该与恐怖分子或极端分子有关。通过录像排查，目标锁定一名男子。他身穿黑色T恤，牛仔长裤，头戴鸭舌帽，手里提着一个旅行包进入商店，之后两手空空地走出商店。

原来，该男子是附近某大学的一年级学生，在校品学兼优，可是家里条件不好。

一个星期后，该男子欲继续犯案，跟踪在后的警方当场将其抓获。

赫尔曼，非洲移民，刚满18岁，是一名大一学生。父母在前年的一次车祸中身亡，家中的两个弟弟全是由他照顾。学校的奖学金只能补足他的学费，政府补助只够一家糊口，去年年初，他多次向政府申请高额补助均被拒绝。赫尔曼陷入了失落中，并交代是自己的错，不应该去犯案。

汉密顿看得出，赫尔曼这么快就承认了是自己干的，说明他内心开始内疚。同时也说明，他可能是迫于无奈才这么做。或者说，只有这么做，才能换取令他失落的也是他正需要的钱财。汉密顿相信，赫尔曼只是从犯，背后一定还有收买他的人。

汉密顿想到了办法。对赫尔曼说：“我们从你邻居的口中了解到，你是个好孩子，失去母亲后独自一人照顾两个弟弟。你的生活压

力一定很大吧？日子是不是很苦？是不是很缺钱？”

听到“钱”这个字眼时，赫尔曼突然眼前一亮，嘴角微微上扬——正是这点让汉密顿更加肯定，自己说中了赫尔曼的真正需要，而赫尔曼之所以犯案也正是因为主谋给了他一笔钱。

汉密顿继续说：“如果你肯合作，我可以答应你向法援申请给你一笔助学基金，并每个月领一定的援助款。直到你的两个弟弟大学毕业。你要想清楚，这才是通过合法途径得到的钱财。不合法的钱用不长久，如果你不服从，给你钱的人也不会再继续收买你。况且，你的两个弟弟还小，你希望他们一直拿着不合法的钱生活吗？”

在汉密顿的引导下，赫尔曼终于说出了真正的主谋。

汉密顿通过赫尔曼详细的描述以及警方的精密部署，终于将凶徒绳之于法。汉密顿在抓获赫尔曼时，通过了解其家庭背景以及口供，认为赫尔曼是被凶徒利用，凶徒利用了赫尔曼的经济状况与家人安全加之诱惑与威逼，迫使其犯案。汉密顿在对赫尔曼审讯时，知道赫尔曼并无犯案动机，只是受凶徒条件诱惑与威胁，所以他需要赫尔曼做他的污点证人，利用赫尔曼对家人的爱与之提出条件，赫尔曼同样利用了警方的办案需求，合作互利。警方最终抓到幕后黑手，赫尔曼也得以重新做人。

心理学实验表明，当客观事物能够满足人的需要时，就会使人产生积极的情绪，令对方放下心理防备，主观意愿上也会更加配合你说出更多的实话。这一点在大型电视剧《甄嬛传》中体现得尤为明显。后宫六院里的嫔妃们为了争宠可谓机关算尽，A娘娘若想从B娘娘口中得知点消息，通常会先派手下为B娘娘送去些珍稀礼物以示心意。唯有如此，B娘娘才肯说出一点点实情来。

许多案件需要配合才能侦破，许多谈判需要合作才能达成。且不论与你谈话的人是否对你撒谎，谈话中的双方也并非完全处于对立的状态。适当满足对方的需求，才能套取更多信息。

一、满足需要是安抚情绪、套取真话的前提

1.建立共同利益链

犯罪嫌疑人不承认自己的罪行，说到底还是为了维护自己的利益。在谈话期间，我们有必要向对方暗示这样的信息：我可以满足你的需求，但不是为了讨好你，而是各取所需，维护各自的利益。

2.建立信任

信任是谈具体“合作事宜”的基础。如果双方不信任（尤其是对方不信任你），意味着任何需要的满足都无从实现。

因此，除了要建立共同利益链，还要建立足够的信任。你大可以诚实地告诉对方为什么要满足他的需要，缘何合作。你的内心是如何看待他这个人的。

二、需要是否得到满足，情绪写在脸上

人们为事业打拼，为生活忙碌，为爱情喜悦，归根结底都是为了满足自己的种种需要。当需要被满足时，脸上自然洋溢着喜悦、愉快的情绪。相反，需要不被满足，哀愁同样写在脸上。例如，《红楼梦》中的林黛玉寄人篱下，免不了心思多疑，但她对贾宝玉却始终痴心一片。对她而言，能与宝玉成亲、长相厮守便是她最迫切的心理需求。不巧的是，她无意中听到了丫头雪雁的悄悄话，得知宝玉定亲了，对象却不是自己。此时，她变得脸色苍白，如身掷大海，头晕目眩，一路跌跌撞撞回到了潇湘馆，从此一病不起。可见，对方的需要是否得到满足，从其脸色的变化就能看得出来。

情绪总在表情里捉迷藏

侧写师总是能够通过犯罪嫌疑人的表情，了解对方的一言一行是否正常，并进一步断定对方是否在刻意掩饰什么。

情绪和情感是人的一种心理体验，但这种体验又伴随着一些外部表现，即表情。微表情也是需要我们注意观察的一种微反应。我们可以通过观察对方的面部表情、姿态表情、音调表情来推测，这些细节处是否埋伏着谎言。

在侧写师看来，犯罪嫌疑人的情绪总在表情里捉迷藏，而表情则是情绪的指南针。

在现代社会中，一些骗子经常会利用人们的贪婪心理实施诈骗。而真相往往就隐藏在骗子们的情绪和表情里。

侧写师英格玛就遇到过类似的骗术。

有一次，英格玛准备坐快轨去另一个地点出差。去车站的途中经过一个天桥，发现有一群人神神秘秘地聚集在一起。英格玛过去一看，原来这群人都在围看一个看似价值连城的古董。

一名叫作杰夫的男子拿着自称是祖传的一个花瓶准备低价出售。原因母亲病重，急需用钱做手术。

围观的人中，一名自称是古董专家的人基斯突然冒出来，说要以高价购买。

还有一位农民，以自己曾经帮助过杰夫为由，要求杰夫首先考虑自己，把花瓶卖给他。

一个看上去很有文化底蕴的人又出现了，抢着说从来没见过世上竟有如此有价值的古董，并扬言无论多贵，自己一定要买下来。

……

接着，很多旁观者开始动摇，讨论着要不要也买回去。

后来，越来越多的旁观者参与到竞价中，欲夺走这个价值连城的宝物。

可想而知，最终成交者会以怎样的高价购买。

唯独侧写师英格玛发现了异样，于是决定当众拆穿骗局。

英格玛首先指向农民，并问："您既然曾经帮助过杰夫一次，为何这次在他最需要帮助时不直接借他一笔钱，而非要买这个古董不可呢？"

农民似乎毫无准备，突然卡壳了。脸上的表情显得十分僵硬，而且从农民的眼神中，英格玛明显能感觉到对方是带着些许愤怒情绪的，似乎在说："你真多事，你不说，没人会知道我是托儿。"

英格玛又转头问"古董专家"和那个"有学问"的人一些关于古董的专业问题。结果两人均和农民一样哑口无言，并且表现出同样的神情。而站在一旁的旁观者们似乎也明白了些什么。

三个人之所以无言以对，是因为他们本身并不是什么古董专家，只是在扮演这一角色罢了。既然是扮演，就很可能是杰夫雇来的托儿。而他们制造假象的目的无疑是为了骗财。旁观者也必定会就价格理论一番。所以他们把功夫全都用在了价格上，其他方面丝毫没有准备。因此才应对不了侧写师的问题。另外，三人同样的表情和态度出卖了他们，如果真的是古董专家就会与侧写师展开理论。只有骗子才会因谎言被拆穿而感到不安或愤怒。

日常生活中人们会通过做一些表情把内心的感受表达给对方看，通过观察对方的面部表情，你可以迅速地察觉出他现在的情绪是好是坏。这是因为表情是思想的传感器，我们可以通过他人的表情判断他人的情感和思想。

一、被忽略的"微表情"

只是，我们常常会忽略一些"微表情"。它通常出现在不同的表情之间或是某个表情里，其转换的速度连撒谎者和观察者都察觉不到。例如，餐厅里的服务员笑脸里可能闪过轻蔑的嗤笑，与你擦肩而过的陌生人可能会突然闪现恐惧的表情。"微表情"虽然稍纵即逝、很难捕

捉，但是它能完整地通过面部表情暴露出对方的真实情况，其实想看见“微表情”并不困难，你只要仔细观察对方的面部表情即可。

二、细微变化展露内心世界

侧写师发现，通过眼睛接收到的信息更能丰富“微表情”，不确定对方想要表达什么意思的时候，就直接直视他的眼睛。实际上，我们看的不仅仅是对方的眼睛，而是整个脸部，人的整个脸部有四十多块肌肉，大多数肌肉自己无法控制。这就意味着，对手会不由自主地暴露出内心的很多真实想法，就算极力掩饰也是如此。所以，在与他人交谈中通过观察微表情的变化，你能更快速地了解到对方当时的心情或意图。

1.惊讶

惊讶只会维持短短数秒。当一个人发现某些事物突然变成其他模样，不知道接下来将要发生什么时，就会变得惊讶。惊讶只可以维持短短的数秒，然后就会转变成其他的表情。所以，惊讶是维持最短的情感表现。

2.悲伤

悲伤是持续时间最长的情感表现。在现今社会里，悲伤的人更希望获得别人的帮助、安慰和鼓励。但不知道出于什么原因，大多数男人都不愿意让别人看到他伤心难过的样子。于是，很多男人明明内心痛苦难过却仍是强颜欢笑、故作镇定。他们不知道的是，因为面部表情是不由自主发生的，即使再怎么努力不想表现出悲伤来，悲伤的表情也会出现。因此抑制自己情感，强颜欢笑的人最容易撒谎，也最容易漏洞百出。

3.愤怒

导致一个人愤怒的原因多种多样。当某人故意针对你、某件事和自己的想法背道而驰、受到他人的排挤、遭到别人的威胁或者是自己和自己生气。这些都会让人感到愤怒。单纯的愤怒不会持续太久，通

常它都是夹杂在其他的情感之中表现出来的，比如恐惧或轻蔑。愤怒是最危险的情感表现，它会促使人们失去理智做出一些过激的行为，如犯罪或撒谎。因此在对方极端愤怒的情况下，我们应该尽量使其放松自己，直到愤怒慢慢减退再冷静客观地解决问题。

4.快乐

快乐是人们感觉良好时的情绪反应，是一种积极的情感。它可以让人精神愉悦，也能让人在心灵上得到满足。通常人们表现快乐最直接的方式就是笑容。所以，如果对方在攀谈时总是笑容满面，至少说明他在和你交流时心情是愉悦的。

5.厌恶

厌恶是一种非常强烈的情感表现。心理学家曾做过这样一个实验：把嘴里的口水吞下去，让嘴巴变干，稍等片刻。直到嘴巴里又重新积攒出新的口水后，把新的口水吐到玻璃杯里。最后，举起杯子把新的口水喝下去。这个实验并非在故意让人恶心，而要表达的是，当口水留在嘴里时你不会觉得怎么样，然而一旦口水被吐出来，你立刻就会感到无比恶心。

一个人在表达厌恶的情绪时，眉毛通常都拉得很低，鼻子会皱在一起，脸部没有什么太复杂的变化，因此厌恶是所有表情里最容易伪装的。要想分辨对方到底是真的厌恶还是在撒谎，你可以看他的鼻梁上有没有出现皱纹，这个地方位于脸部较高部位，足以避免任何刻意的控制。

Chapter 5　还撒谎一个理由

——抓谎阶段对动机与行为的相关性侧写

人们频繁地说谎，有善意的谎言，也有恶意的欺骗。总的来说，这一切的动机都源于内心的欲望。只不过，善意的谎言往往出于美好的欲望，甚至含有自我牺牲的精神在里面。这在大爱无疆、血浓于水的亲情里体现得最明显。如，父母经常对在外工作的子女谎称自己身体无恙，而事实上，远方的父母很可能正痛苦地躺在病床上。这些善意谎言无疑是为了子女能安心工作，不为他们担忧。如果社会里都是这种谎言，我们将予以理解和尊重。但事实并非如此，总有一些人为了肮脏的欲望、为了寻求心理平衡而谎话连篇。如果我们能第一时间挑起对方心底的欲望，就有可能侧写出谎言背后的动机，从而判断其接下来的行为，对症下药。

每个说谎的人都有自己的心思

很多人不解，人们为什么要说谎，有苦衷？求刺激？

其实，每个说谎的人都有自己的心思，他们为了实现一定的目的而采取行动的原因，也称为动机。动机是个体的内在过程，行为则是这种内在过程的具体表现。大部分的动机理论都认为，动机是人类采取大多数行动的基础。

侧写师在观察罪犯的行为后，总结了五个人们说谎的普遍动机。

1.为了给他人留下积极的印象、讨好他人或保护自己避免被拒、陷入尴尬境地；

2.为了获利；

3.为了免于受罚；

4.为了帮助他人获利；

5.为了维持友好的社会关系。

在现实生活中，很多人撒谎成了稀松平常事（如员工与领导间，合作伙伴间，等等）。如果能捕捉到撒谎的动机，便能助你拆穿谎言，让对方束手就擒。

美国阿肯色州A区近来一连发生三起命案。

死者均为女性，四十岁左右，死前都没有挣扎过的痕迹。根据验尸报告，死者都是在三天前就已经死亡，死亡前头部受过重物从背后多次袭击而引致昏迷，脑部大量出血而死。

此案件由侧写师林顿负责。

既然三起案件的作案手法都一样，说明很可能是同一人干的。并且，林顿相信，犯罪嫌疑人的杀害对象都有相同的特征，说明犯罪嫌疑人一定有着非比寻常的杀人动机。

林顿召集与死者生前接触过的人盘问，发现在三起案件中，一名送外卖的小伙子莫里斯非常可疑，他不仅与三名死者接触过，而且在盘问期间异常冷静。

林顿开始注意这名叫莫里斯的小伙子，认为他还会再次犯案，只是始终没动静。

这期间，林顿在调查中发现，莫里斯父母在他7岁时就双亡了。那一年，他看见父母大吵一架后，父亲失踪了，最后母亲也失踪了。莫里斯没有固定工作，性格孤僻，很少与人接触，一下班就回到自己的破屋，据他的老板说，莫里斯这些天都没在破屋子住，晚上灯都是灭的。

林顿认为疑犯作案还未结束，只要耐心等待，他还会再次出来犯

案。果然，在最后一次部署中，林顿抓到了疑犯，那个疑犯正是莫里斯。

据莫里斯交代，他所杀的都是水性杨花的女人，三起案件都是他作的，他恨那些不检点的女人。原来莫里斯小时候，由于母亲的不检点而导致父亲和她吵了一架，还大打出手，母亲错手杀了父亲，并私自处理了尸体。平时父亲很疼爱他，失去父亲对他来说是很大的打击。母亲之后改嫁，莫里斯经常受到继父的暴力对待，他怀恨在心，但是他更恨母亲，他觉得他们都得死。最后，杀了他们。这次所杀的三个死者经常和他聊天，家里都有丈夫，他病态地认为她们在勾引他，所以决定杀了他们。

犯罪嫌疑人作案极具针对性，手法极其残忍，一连杀害了三名有相同特征的女性。一定有着特殊的动机才会犯案。直到林顿在深入调查莫里斯的家庭背景与生长环境中获悉莫里斯有作案动机：父亲在争吵中被母亲无辜杀死，而母亲正是因为行为不检点与父亲争吵，再加上母亲改嫁后继父的暴力对待，加深了莫里斯的仇恨，从而使莫里斯加重了对生活不检点的女人的憎恨，导致悲剧发生。

一、动机源于需要（欲望）

侧写师发现，一个人的动机往往源于需要，或者说是欲望。相反，需要又会激发人的动机。不同的需要决定了不同的动机。但是，并非所有的需要都能转化为动机，只有满足以下两个条件时才能相互转化：

1.需要须达到一定强度

通俗地讲，也就是某种需要必须成为一个人的强烈愿望，迫切地渴望得到满足。如果需要不那么迫切，则不足以促使这个人去采取一定行动来满足需要。

2.须具备一定客观条件

所谓的客观条件，可以理解为诱因的刺激作用。它既包括物质的

刺激，也包括社会性的刺激。有了客观的诱因才能促使人想要追求它、得到它，以满足某种需要。反之，就难以转化成动机。例如，一个人被滞留在荒岛上，很想与人交际，但荒岛上并没有一个可以交流的对象。所以，即使这个人有交际的需求，客观条件也无法满足。那么，这种需要就无法转化为动机，自然也就不会采取相关的行动。

二、需要（欲望）引起动机，动机支配行为

根据心理学揭示的规律，需要或欲望引起动机，动机支配着人们的行为。当一个人产生某种需要时，心里就会感到不安，有莫名其妙的紧张感。这就成了一种内在的驱动力，并驱使人们制定目标，实施可行的能够实现目标的行动，最终满足需要。唯有需要被满足后，人们内心的不安和紧张感才会消除。接着，会有新的需要产生，这样周而复始，循环往复，也就有了一步步的行动。

三、语言暴露动机

在心理学中，动机被认定是一个人采取行动的力量之源，可使人产生一种内在驱动力。促使人们朝着自己心里所想的方向努力。有了动机，才有进一步的行动。人们会为了各自的心思（动机）不断前进，而不管前方是艳阳还是暴雨。

在两个人的谈话过程中，通常动机会很直接明显地从语言中表现出来。

例如，一个人说“我其实是想……”“我才不要那样做……”“我会……”等等字眼，如果能够听出这些语言背后的含义，就能够更多地了解这个人行为背后的动机意识。从而获得与动机相对应的处理方法。

男人偷腥，动机何在

世界上有这样一种男人，看上去对女人通情达理、呵护有加，这类男人也因此很容易成为女性青睐的对象。这种“好男人”也随时可能

成为“坏男人”，他们在拥着你时说出的美言，往往也是最恐怖的谎言。

杰瑞在刚认识的朋友戴维德的一本书上看到这样一句话“八千里路云和月，万水千山去偷腥”，并深表赞同。于是，两个人就这一话题聊了起来。

杰瑞说：“结婚这么些年了，我也想尝尝新鲜、刺激的感觉。”

戴维德笑笑：“那你去吧，我会在精神上支持你的。”

杰瑞：“万一我老婆知道了怎么办？要知道，虽然她貌美如花，但生气起来，脾气暴躁得很，什么事都干得出来。”

戴维德：“知道了再说嘛。”

没过多久，杰瑞便和同公司的一位年轻女秘书出双入对，两人还经常去汽车旅馆。半月后，戴维德打电话给杰瑞，向他诉说自己的遭遇。原来戴维德也背着老婆在外面养了小情人，但前天却被老婆发现了，这下老婆大吵大闹要离婚，家里弄得鸡飞狗跳。

杰瑞：“嘿！你外面找的那个小情人如何？漂不漂亮？”相对于戴维德的遭遇，杰瑞似乎对那个女人更感兴趣。

戴维德不屑：“我找的女人怎么会差？不过有一点让我感到遗憾。就是她胸口有颗很大的黑痣。”

“黑痣？”杰瑞听了心里一惊，挺直了腰身，严肃地问，“是不是黑痣上还有两根很重的汗毛？”

戴维德惊讶地问：“你怎么知道得这么清楚？”

杰瑞崩溃了：“那是我老婆！”

……

家有美眷，有可爱的孩子，却依然难以阻挡男人“想要偷腥”的这一“特殊嗜好”。男人为什么要偷腥？动机何在？

经验丰富的侧写师也处理过不少因情感纠纷而杀人的案件。审讯中，侧写师发现，男人的出轨动机主要源自其内心需求。如美国心理学家马斯洛所指的那样，是一个人在成长过程中必须得到满足的需求。马斯洛理论认为人的需求是呈阶梯性的。在最基本的需求得到满足后，更高层次的需求就会变得强烈。而尚未满足的需求就会转化为让人们采取行动的驱动力。在该理论中，人类的生活首先必须是满足生理的需要，其次是安全的需要，接着才有爱与归属的需要。而在最基本的需要上，男性往往比女性表现得更突出。这便是男人偷腥的动机所在。

一、更高层次的欲望转化为更大动力

每个人的内心深处，都有追求更高层次满足的欲望。例如，工作中希望得到领导的表扬，新买的衣服希望受到朋友的欣赏，等等。只是有时人们并未感觉到它的强烈程度而已。因此，男人之所以在有了爱人和美好的家庭后，还会想着偷腥。在抛开伦理与对错的前提下，男人也只是为了满足内心强烈的激情和更高层次的欲望，期盼前方正有一段艳遇等着自己。当然，这不是什么好借口。

无论心理学分析能对男人“偷腥事件”做出多么“合理”的解释。男人偷腥始终不是什么有道德、有良知的高尚行为。有人说，婚姻生活好比过山车，有高潮迭起的时候，也有平缓低落期。如何保持婚姻的新鲜度和默契感，让生活更快乐、激情更长久，是每个男人和女人都应思考的问题。

二、通过日常行为给对方测谎

一个人的言行举止往往从侧面反映了他的性格以及行为特征，我们可以试着从语言交流中判断其行为特征，从而去观察此人的素养，了解其行为动机和目的。这不只对偷腥的男人有效，所有与你对话的人都难以逃脱你的法眼。

从言行中，我们可以试着体会对方正在想什么，下一步想要做什么。例如，谈话中，你发现对方对某项工作中比以往描述得更为重视，这说明他对目前的工作抱有更多期待。同时这也在无形中表明对手因为对工作的高度重视，而产生的自身的压迫感。掌握了这点，你就能增加危机感，迎合对手的步伐，与其共进退。

从囚犯到老板

动机这个词来自拉丁文movere，意思是推动。心理学家认为，动机是由一种目标或对象所引导、激发和维持个体活动的内在心理过程或内部动力。

换言之，动机并非一个人心理活动的结束，而是一种心理过程的开始。虽然，对这一过程无法进行直接观察，但我们可以通过任务选择、努力程度、对活动的坚持程度、语言表达等外部行为间接地推测。包括判断个人行为动机的方向、动机强度的大小、具体目标或对象，等等。

现在，我们可以很肯定地说，动机是构成人类大部分行为的基础，它是在需要的基础上产生的，对人的活动具有一定的功能性。

威斯利出身贫寒。他在上小学期间，曾在西雅图一个穷人区靠卖报纸、擦皮鞋来养家糊口。后来，他成了阿拉斯加一艘货船的船员。

威斯利17岁高中毕业后，毅然决然地离开了家，加入了流动工人的大军中。他的伙伴们大多是一些性格倔强的人。他开始参与赌博，与那些“边缘人”（也可以称之为“下等人”）整日混在一起。渐渐地，冒险家、逃亡者、盗窃犯、走私犯甚至杀人犯等一类人，都成为了他的同伴。后来，还一起加入了墨西哥的武装组织。

威斯利还经常在赌局中大赚一笔，接着又输得精光。最后，他因走私毒品而被捕，并被判刑入狱。

威斯利回忆说：“如果我不接近那些人，或许也就不会参与那些

非法活动。我最大的错误就是选择和这些不良伙伴为伍。我的主要罪恶就是和坏人无休止地纠缠在一起。”

威斯利入狱时33岁。从前，他虽然和所谓的坏人在一起，但从未因此入狱。他声称任何监狱都不能牢牢地囚住他，他一定会找机会越狱。

但这时发生了一个转变。这一转变使威斯利的心态从消极变为积极。在他内心，有某种声音嘱咐他，要停止和警方的敌对行动，并成为监狱中最棒的囚犯。从这一刻起，他整个的生命之源都开始流向对他最有利的方向。威斯利从消极到积极的思想转变，让他改变了自己的命运。

他改变了好斗的性格，也不再憎恨对他判刑的法官。他决心避免将来重蹈覆辙，用尽方法在狱中愉快地度过。

首先，他向自己提出了几个问题，并在书中找到问题的答案。后来，开始认真学习。出狱后，他更加刻苦努力，开了自己的公司，成了大老板，实现了人生的蜕变。

威斯利从囚犯到老板的蜕变过程，起决定性作用的就是动机的其中一种功能：指向性。一心想要出狱的动机指引着威斯利重新设计了新的目标，并最终得以实现。

动机不仅能启动行为，还能使行为具有稳定性和完整性，可谓是人们行为的指示器，使人的行为具有明显的选择性。例如，在强大学习动机的指引下，你可能会选择去图书馆或教室复习，否则你可能就会选择回宿舍看一部美国大片；在休息动机的指引下，你可能选择去游戏厅打电动游戏，否则你可能正在拼命加班；在成功动力的指引下，你可能会选择更具挑战性的任务，否则你可能正在平凡度日……

由此可见，动机不同，个人活动的方向和追求的目标也不一样。

动机不仅具有指向性，还有其他两种常见的功能。

一、启动功能

动机能激发一个人产生某种行为，对行为起到启动作用。例如，当你在饥饿（动机）时，就会不自觉地寻找食物（行为）；你为了获得优异的成绩（动机），而熬夜复习功课（行为）；你为了获得领导的赞誉（动机）而努力工作（行为）；你为了摆脱孤独（动机）而到处结交朋友（行为）；等等。动机启动力量的大小，由动机的性质和强度决定。一般而言，中等强度的动机有利于行动的执行。

二、维持、调整功能

动机能使个人行为维持一定时间，对行为起着推动作用。当活动指向个人追求的目标时，相应的动机就被强化。所以，某一行为就会持续下去。当活动背离了个人追求的目标时，就会降低行为的积极性，甚至使行为完全停止。需要强调一点，将活动的结果与个人原定的目标进行比对，是实现动机维持、调整功能的前提。

由于动机具有这些作用，并直接影响行为的最终效果。因此，研究并分析一个人的动机性质、作用，往往能将此人带回原点，找到其撒谎的初衷。

是真没考好还是发挥失常

学生时代的你是否有过类似的经历：想要考个好成绩，结果却发挥失常？

行为能否实现一个人的目标，取决于动机强度。动机过强或动机不足都会影响最终结果。通常，成就动机越强的学生，成绩往往要好于成就动机弱的学生。这也是为什么有些人想要考好却还是会发挥失常，因为他想要考好的动机不足。

这一点在判断犯罪嫌疑人是否在撒谎，是否有充足的作案动机时同样适用。

美国亚利桑那州西区发生了一起枪击案。案发地点在移民与难民服务机构。案发时，凶手先关闭了服务机构的逃生门，然后持枪从前面冲入，射伤前台接待人员后进入一间正在上课的教室，开枪打死13人，击伤21人。警方接到报警后3分钟到达现场，到达时枪击已经结束。

经查证，凶手为一名44岁印度裔男子沃那奇，近期遭公司裁员，但该公司表示没有此人工作过的记录。FBI派出侧写师尼克对沃那奇进行心理侧写以确定其是否有充足的作案动机。

“沃那奇，警方调查了你的档案，印度裔，43岁，未婚。”尼克开始了对话，“说一下你过往的经历吧。”

男子沉默不语。

“据警方了解2005年到2006年期间你曾在这里做过一段时间的送货司机，后转去了电子公司做工程师，是这样的吧？”

对方点头认同。

“你的姐姐告诉我们，你是公民协会的常客，你和里面的人存在什么过节吗？或者有什么事件让你很不愉快？”尼克转换了话题，继续谈话。

“没有，那个协会根本不能解决所谓的问题。”沃那奇抬头看了看尼克。

尼克稍微停顿了一会儿，见沃那奇没有继续讲下去，就继续他的问话：“那么，据了解，近期你被×××公司裁员，失去了工作。这次失业是不是让你陷入了困境？”

沃那奇咬着嘴唇，十指交叉紧握，并不讲话。

“在我看来，印度裔的身份让你在过去的经历中备受歧视。你的生活比较失败，与父母姐姐同住，经济贫困。你相貌平庸，比较敏感

却不太擅长和人沟通。公司还将你解雇。自身的迷茫，家庭的困窘，身边人对你的歧视，再加上丢掉工作，这些都让你陷入了巨大的困境，让你举步维艰，甚至不知道该如何继续生活下去了。是不是？”

尼克一口气说完了上段话，停了下来，他目不转睛地盯着沃那奇的脸。而沃那奇似乎不敢抬头，他低头看着地面。

房间顿时安静下来，谈话进入了沉默阶段。

沃那奇的呼吸起伏逐渐变大，双手不住地在微微颤抖，可以看出来他内心纠结得很厉害。几秒钟的寂静把沃那奇的呼吸声音无限放大，空荡荡的房间里充满着急促的呼吸声。

“所以，”尼克打破沉默，“你感觉社会容不下你，你想把这些愤怒和以往受到的歧视、羞辱都转化为一种敌视，想去报复这个社会，于是你选择公民协会作为目标。但你有没有想过，那些被你杀死的人可能也是跟你一样经历着人生的磨难呢？你有考虑过他们的感受吗？”尼克大声呵斥道。

沃那奇用双手捂住脸，双肩抖动，喉咙里发出哽咽的声音。

尼克在谈话时之所以可以认定沃那奇就是案犯，是因为尼克通过对沃那奇的背景调查，了解到沃那奇的家庭贫寒与性格缺陷，有足够的动机构成极端的行为，再加上社会对他的排斥，更肯定他有犯案的动机。

一、动机与行为

动机除了具有启动和维持行为的功能，还与行为有着复杂紧密的联系。

1.同一种/不同行为可以有不同/相似的动机

同一种行为可以有不同的动机，即各种不同的动机通过同一种行为表现出来，不同的行为也可能有相同或相似的动机。例如，一个班

级里，学生们的学习动机各种各样。有的学生希望自己成为“好学生”，在班上出类拔萃，获得同学和老师的称赞；有的学生为了报答父母的培育之恩，不想辜负父母的期望；有的学生是在“模范代表”的影响下，希望多学一点本事；而有的学生没有明确的动机，上学只是为了混日子。

上述不同的动机体现在同一种学习行为中。学习动机不同，取得的效果也不同。另外，同一种动机也可以产生不同的行为。例如，每个人都想休息，但有的人会选择睡觉，有的人选择去电影院看电影，有的人选择去公园散步，有的人选择去游泳。

2.主动动机与从属动机

在同一个人身上，行为的动机也多种多样。其中，有些动机占主导地位（主动动机），有些动机属于从属地位（从属动机）。例如，一个学生的学习动机是为了学到真才实学（主动动机），长大后报效祖国，同时兼具报答父母之恩的愿望（从属动机）。主动动机与从属动机结合，构成了一个人的动机体系，推动个人行为。

二、动机强度与效率的倒**U**形曲线

心理学研究证实，动机强度与效率的关系并非线性的，而是倒U形的。中等强度的动机最有利于效率的提升。超过了中等强度，反而会对行为有阻碍作用。如撒谎动机太强，反而容易产生焦虑和紧张感，干扰行为和正常思维活动的顺利进行。不知不觉，撒谎者的注意和知觉范围就会变得过于狭窄，撒谎也就更容易被我们识破。当然，这对破谎者来说是件好事。但如果这一行为不是撒谎，而是学习或工作，那么，效率就会大大降低。

抢了东西为何走不了

动机与效果的关系也是十分复杂的。

这里的效果是指社会效果。通常情况下，良好的动机应该产生良

好的社会效果；反之，不良的动机则会产生不良的社会效果。这就是动机与效果的统一。但是，在实际生活中，动机与效果不统一的情况也时有发生。

如一个孩子想帮父母收拾一下屋子，但是不小心打碎了窗台上的花瓶。从动机讲无可非议，但是却产生了不好的效果。因此，好的动机不一定能产生好的效果。对此，我们要认真分析，具体对待，不能一概而论。

古时候，有个商人遇到了劫匪，劫匪把他赶到山洞里，并抢了他的钱，结果两人都在山洞里迷了路。

之后，两个人开始寻找洞的出口。在他们追逐时，并未察觉，其实这个山洞极深极黑，且洞中有洞，纵横交错。两个人置于洞内，宛如身处一个地下迷宫。这时，劫匪又转回身来，商人想：这下完了，看来这个劫匪还是要杀人灭口。没想到，劫匪只是骗走了商人准备为夜间照明用的火把，并对商人撒谎说："你别跟着我，我去前面探路。等我找到洞口出去后会派人来救你的。前提是，你不准跟着我。"

商人明知劫匪在撒谎，却不敢追过去。

劫匪很庆幸，他点燃火把，就像点燃了生命之光。劫匪借着骗取的火把，借着亮光在山洞里行走。火把给他的行走带来了很大的方便，他可以看清脚下的石头，能看清周围的石壁，因而他不会碰壁，不会被脚下的石头绊倒。但是，劫匪走来走去，就是走不出这个山洞。为了避免在原路上重复，他把抢得的钱每隔一段路放一些，终于，所有的钱都放完了，他多希望在他的路上再也不要看到它们。可是，他就是走不出这个山洞。最后，他终于绝望了，并因力竭而死在了洞里。

商人因为失去了火把，没有了照明，他十分艰辛地在黑暗中摸索行走，他不时会碰壁，不时被石头绊倒，鼻子被擦破了、脸被摔肿了。但是，正是因为他一直置身于一片黑暗之中，所以，眼睛能够敏

锐地感受到洞口折射进来的微弱的光亮。于是他迎着这一束微弱的光摸索着爬行，最终逃离了山洞。

数日后，这个商人带了随从及火把、路标，再次走进了这个山洞，发现了劫匪的尸体，也看到了那些作为路标的钱。其中有的钱距离洞口并不远。

劫匪抢钱，目的在于过上不劳而获的好日子。正是这钱，使他进入了虎口一般的山洞。劫匪抢了钱财之后，返回身去抢火把，目的在于走出山洞，保全性命。可正是火把的光亮让他看不清洞口投进来的光，以至于永远也走不出去，活活死在了洞内。劫匪对商人撒谎，目的在于不希望商人对自己构成任何威胁，阻碍自己出去的路。正是这谎言，令他没能和商人一起生还。

劫匪的动机总是和目的不一致，每次的目标总以相反的结果出现，这就是目的和动机的不一致性。

一、谎言/欺骗能保护自己？

之所以有些人试图用谎言和欺骗来保护自己，绝大多数是因为害怕自身受到伤害、被时代淘汰，或为了报复他人。

英国伦敦大学心理学系教授霍恩斯指出，“用简单的谎言打断对方的进一步询问，可以保护自我隐私以及真实的想法，进而使自己不会陷入到某种是非之中去”。

此外，谎言与欺骗往往也是因为现实生活中冷漠的人际关系，使人不得不心生防备。但谎言和欺骗始终都不能作为自我保全的筹码，否则就会不知在何时，成为下一个被困死于山洞的劫匪。到头来也只是聪明反被聪明误。

二、谎言/欺骗能保护他人？

说谎者说谎的动机有许多，在特殊情况下，确实有一种谎言是温暖的、美丽的。那就是出于保护他人（通常是和自己亲近的朋友或家

人）的动机。这种善意的谎言纯洁如雪，往往不掺杂说谎者的叵测居心，它值得被尊重和理解。如有些犯罪嫌疑人明明与案件无关，但为了要保护真正的凶手（可能是他的亲戚朋友或者是爱人、孩子），只能撒谎掩盖事实的真相。虽然这种做法并不可取，但说谎者的心情是值得理解的。

Chapter 6　拆毁高智商者的记忆宫殿

——估谎阶段对智力与记忆的辅助性侧写

平凡的普通人总是很难相信那些高智商罪犯的犯罪手段。或者说，是人们无法接受罪犯的手段之残忍。

《The Memory Palaceof Matteo Ricci》，翻译成中文叫作《记忆宫殿》，这是介绍利玛窦如何拥有过目不忘本领的书。我们不得不承认，在这个世界上，确实存在着一些高智商的人。因此，侧写师在对犯罪嫌疑人进行全面侧写时，包括对方的智力高低、记忆力强度等与智商相关的因素，统统不会放过。辅助性的事物对侦破案件看似帮助甚微，却是必不可少的一环。

事物如何走进我们的记忆里

有些人事，我们看过后便经久不忘；有些人事我们虽然见过，但事后却怎么也记不起来了。事物究竟是如何走进我们的记忆里的？一个目击证人在录口供时说他不记得看到了什么、听到了什么，这会是真的吗？

记忆是在头脑中积累和保存个人经验的心理过程，在资讯加工的术语中，将这一过程归结为人的大脑，对外界输入的信息进行编码、存储、提取的过程。而人在说出对某个事物的印象之前，则是对已经输入大脑信息的回忆过程。只不过，在现实生活中，人的记忆能力是不同的。有的人记性很好，甚至看东西可以过目不忘；有的人记忆力却很差，见过的人事、学过的知识很快就忘了。可以肯定的是，一个犯罪嫌疑人说他不记得看到了什么、听到了什么，这未必就是真的。

受害人培迪被一把匕首所伤，目前仍在重症监护室，伤势严重。

嫌疑犯是当初与之发生冲突的男子萨姆尔。

侧写师泰勒在审问时，萨姆尔当即承认是自己试图杀害培迪，与女友瑞丽无关。

但是，据了解，萨姆尔周围的人都说他是个胆小鬼，根本不可能做出这种事情。

经调查，当晚，萨姆尔与女友一起到酒吧喝酒，遇到培迪并且与之发生冲突，并酿成了最后的悲剧。但是，究竟是什么原因导致双方发生纠纷？

由于当时酒吧环境太过吵闹，光线不好，周围人的口供不能充分说明事情。泰勒想到，唯一能够突破的就是瑞丽——萨姆尔的女友。

可瑞丽却因为受惊过度，在审讯时情绪太激动而昏迷入院，至今神志一直不清楚。

初见泰勒时，瑞丽的反应很强烈，似乎是受到了很大的刺激。

待瑞丽冷静下来，泰勒又试着问了一次，这次她用很深沉的话语，告诉泰勒，当时，是培迪想骚扰自己，男友萨姆尔只是为了阻止他，最后意外地用匕首伤了培迪。说出了这些话，瑞丽似乎没有很轻松，眼神一直很凝重。

瑞丽犹豫了一会儿又说：“对不起，我不想撒谎，我其实根本不记得争吵过后发生了什么事情，但我相信萨姆尔不会杀人，他出门没有带匕首的习惯。”

泰勒无意中问了瑞丽一句：“那你有随身带刀防身的习惯吗？”瑞丽立刻反应很激烈，她不断地重复说：“没有，我没有杀他，不是我……”瑞丽再次昏迷。

再次醒来的时候她被带到了警局。泰勒给她看了当时现场的一些照片，争吵、打斗，各种情景顿时回想在脑海中，瑞丽突然想起来

了，混乱中是自己从包里拿出了防身的匕首，捅了培迪。她泪流满面，泰勒也十分遗憾。

后来的调查发现，瑞丽患有童年创伤引起的心理障碍。童年有过被同母异父的哥哥性骚扰的经历，这次骚扰引发了她的病，才会有短暂失忆的情况。

泰勒之所以怀疑瑞丽短暂失忆，是因为瑞丽的反应过于激烈，入院蹊跷。又先后自揭谎言。这说明她事先一定有所隐瞒。考虑到瑞丽入院，很难回想起案发经过，又或者，如果瑞丽真的“失忆”，那么就应该想办法让在病床上的瑞丽恢复记忆。直到泰勒带瑞丽看犯罪现场的照片，这才帮助她恢复了记忆，实情才得以浮出水面。

一、“记忆说谎”

神经学家将人脑的记忆分为三种类型：超短时间记忆、短时间记忆和长时间记忆。侧写师更偏向人脑根据功能性来区分记忆：过程记忆记录运动的过程，如写作业、骑自行车、吃饭；语言记忆记录事实情况；自传式记忆记录个人的曾经生活经历。

美国西雅图华盛顿大学的心理学家伊丽莎白·罗夫特斯说过：“我们必须明确一点，每天我们的大脑中都会有新的记忆产生。”换言之，人脑中的记忆是在不断变化的。所以，记忆有时也会撒谎。

有人将大脑比作一个电脑硬盘，记录接收到的各种数据。这种比喻是不恰当的。人脑实则是一个极为活跃的身体器官，它不断地过滤记忆，并进行校订，有时甚至自己虚构，所以很容易被操纵。记忆更像是一幢房子，不断有装修工在里面拆东补西，换物品或添置家具。所以，当你回忆起度假的夜晚，只会觉得美妙；你曾经做的每一个带有质疑的决定也会随着时间的推移，变得有意义；而侧写师有时也只能信任所谓的“证人”。

二、记忆是可以恢复的

之所以说一个人说他不记得以前见过什么人，听到过什么话，这

未必是真的。是因为记忆虽然偶尔会撒谎，但也是可以恢复的。这也是为什么侧写师为了让犯罪嫌疑人或目击证人回想起案情的真相，带他们回到案发现场，用似曾相识的事物激活他们脑海中的“海马体”。

从心理学的角度而言，一个人只要曾经真正把某件事记在脑子里，一旦遇到似曾相识的事物或与事件相关的东西，潜意识就会调动你的大脑，随时都可以把记忆提取出来。所以不可轻易让对方一句“我不记得了”的假话蒙混过关。

看得到记不住的症结

有时，记忆告诉我们明明清晰地看到了某些人事，却还是记不住。如果是对你来说很重要的人或事，当你被问起相关的事情时，你会直截了当地告诉对方自己没记住，还是欺骗对方，撒一个善意的谎？

记忆是怎么了？

侧写师（同时也是心理学家）艾德蒙通过一个实验，为我们解释了“看得见，记不住”这一现象的答案，并且证实了人脑有一个新的记忆阶段——感觉记忆。

艾德蒙同时向参与测试的人展示3、4、6、9等若干个数位，展示时间是50毫秒。展示后，立即要求测试者尽量多地把数字再现出来。

实验结果是，当展示的数字数低于4个时，测试者可以全部正确地说出来。当数字增加到5个以上时，测试者的记忆开始出现错误，其正确率平均为4.5%，这一结果令艾德蒙大胆假设，在感觉记忆中保持的信息可能更多一些，只是由于方法的限制未能检测出来。于是，他设想了另外一种方法。

他按4个一排，一共3排的方式向测试者展示12个英文字母。展示时间仍然是50毫秒。其中每排字母都和一种声音相联系，如下排用低音，中排用中音，上排用高音。

艾德蒙让测试者在展示完毕后，根据声音的线索，说出相应一排的字母。由于三种声音的出现是随机性的，所以测试者无法作弊。

结果表明，一个人的视觉刺激消失后，声音立刻会接收到相关信息。测试者能说出的项目数平均为9个。这比之前几乎增加了一倍。

由此可见，人脑确实存在一种感觉记忆，且容量非常大，只是保持的时间很短暂。也因此，这种暂时性的记忆通常处于一个完整记忆的起始阶段。人们自然也更容易忘记这部分的记忆。

所以才有了“看清的事物未必真正走进我们记忆里”的假象。比如，一辆汽车从你身边经过，你明明清楚地看到了汽车的车牌号，但还没等你把号码记下来，那辆车就已经开远了。这并非是大脑不愿意记住，而是受当时客观条件的限制。

如果犯罪嫌疑人或与你谈话的人，真的是由于客观条件限制而忘记了某事，因此才对你撒谎，那这样的谎言也是情有可原的。问题是，你如何引导他们承认自己撒了不该撒的谎。

一、置换立场

有时，撒谎者也是弱势的。比如，他们因为心理承受着某种压力难以抒发，或者真的是因为忘记了才撒谎捏造。想成功拆穿谎言，听到他的心声，必须置换立场，站在他的角度考虑问题。不妨尝试逐渐引导对方朝心里最深处迈进，如果很困难可以尝试暂时停歇，待对方情绪平复后再重新开始。

注意，不要带有过强的目的性，尽管你的初衷是为了从中获得更加真实可靠的信息。你需要表现出，很想为他分担痛苦和无奈，这样才能感同身受，让他对你说出自己真正的心事。

二、给予支持

撒谎者一旦说出了实情，他此刻必定感到极度脆弱。这时，你要不断宽慰他，适时地点头，告诉他：“这些都是不可避免的，你其实

也不想这样，我能理解！”“你做得很好！”之类的话语。告诉她，你还有我，我不会因为你之前无意的撒谎而怨恨你，适时可以提供给他一些建议和方法解决问题。他就会更加依赖你、信任你，对你知无不言，言无不尽。

记忆宫殿是永恒的吗

如果记忆是一座宫殿，那么这座记忆宫殿会是永恒的吗？一旦进入这座宫殿的事物会被我们永久铭记吗？

答案当然是否定的。唯物辩证法告诉我们，万事万物都处于不断运动、变化和发展中。一个人在不同的生命阶段里，其记忆也不同，以至于每一次回忆可能都不一样。所以，人长大以后，小时候的记忆会愈来愈模糊。这世界上没有一人能记住自己刚出生时的状况。直到两三岁时，才会慢慢有自己的记忆，但由于幼年时大脑还没有发育完全，故这一阶段的记忆是非常不可靠的。

记忆不可能永恒地存在，我们只能尽可能让记忆的时间更久。

如果想让运动、变化着的短时间记忆变成长时间的记忆，最好的办法就是复述。如果你对短时间记忆中的信息不断重复，就可以使这些信息进入长时间记忆区，从而在脑海中保存几分钟、几天，甚至终生难忘。长时间记忆是指储存时间大于一分钟的记忆，记忆的来源大部分是短时间记忆内容的加工，当然也有由于印象深刻而一次获得的。

在美国爱达荷州的一个公寓里，刚刚发生了一起骇人听闻的杀人事件。

死者是一名独居男住客，威尔伯。他被凶手用迷药迷晕后，用电锯拦腰锯开致死。尸体躺卧的床板也被锯出了一个大缺口，尸体切口与床板切口一致。如此狠毒的杀人手法令人发指！警方判断，凶手和死者之间一定有血海深仇。

侧写师维科特接到联邦调查局的指示，参与到案件的侦破中。

通过一番排查，维科特认为凶手是大厦管理员文森！

很快维科特对文森进行了侧写。

维科特上来便对文森直言，警方已经掌握他的作案证据。

文森先是一震，脸部肌肉抽搐了一下，但是很快恢复镇定，双眼直视维科特。“你说识破我的诡计？到底是什么诡计？我完全不记得了，我可是有不在场证明的。”

“文森，太可惜了，不在场证明已经被我完全攻陷，它做不了你的保护伞，更不会是你的救世主。现在你想起来了吗？”维科特站起身来，“世间没有完美的不在场证明，除非它是刻意假造，想误导他人，让人刻意记住的！你过分强调你不在场，反而引起了我注意。或许你不知道，心理学家已经证实，人的记忆虽然不是永恒的，但他会自动强调那些想被主观意识记住的东西。”

维科特随即甩出一张总电闸上的指纹照片和一条带有一小块干涸血迹的黑制服裤，以胜利者的姿态傲视着，文森顿时面如死灰并交代了之前所谓“失忆”的部分……

维科特之所以推断文森就是凶手，主要是因为，文森过分地强调自己的“优势”，似乎是在刻意让侧写师记住他的“优势”。但在侧写师看来，这样刻意地强调反而是对方记忆中刻意留下的信号，以示自己有不在场的证明。

真真假假的记忆与失忆，究竟是怎么回事？难道记忆里没有的东西也能刻意捏造吗？

一、提取长时记忆：再认和回忆

再认是指人们对感知过、思考过或体验过的事物再度呈现时，仍能认识的心理过程。回忆是指人们过去经历过的事物的形象或概念在

人们的头脑中重新出现的过程。再认与回忆没有本质的区别，但再认比回忆简单和容易。从个体心理发展来看，再认比回忆出现的时间要早。

孩子在出生半年之后便可再认，而回忆的发展却要晚一些。再认和回忆有时会出现错误，发生错误的原因是多方面的：如接受的信息不准确，对相似的对象不能分辨，有的错误则是被紧张的情绪或疾病影响。

可以肯定的是，长时间记忆中的信息是人脑中有组织的知识系统。它使人能够有效地对新信息进行编码，以便更好地识记，也能使人迅速有效地从人脑中提取有用的信息，以解决当前的问题。因此，有些精明的犯罪嫌疑人在录口供时，会先将接收到的信息重新编码，再从系统中提取对自己有利的信息，哪怕以撒谎为代价也要逃过侧写师的审问。

二、重复记忆，扼杀谎言

如果能在谈话中，选取有意义的关键点进行重复，这些重复的信息就会输入对方的记忆中。这时再加以引导，令对方相信唯有说实话才能解决问题。对方自然不会再做无休止的争辩。反之，如果我们懒得去重复那些自认为对方一定能记住的话语，等到对方撒谎时，你再提示对方“你之前明明不是说过……”，就会给对手以可乘之机。如果我是那个人，我会说：“我之前从来没说过那样的话，之前没说过，以后也不会说。我没撒谎。”

记忆里的“有头无尾”现象

“里昂同学，请背诵一下上节课我们学过的课文！”

才流利地背了几句，里昂同学的舌头就开始打结了。他紧锁着眉头，挠着后脑勺使劲回想着。唉！怎么又忘了？昨天还会背来着！每次都是这样，开头之后就忘记了。

老师皱着眉头看着他。

“老师，我会最后几段！”突然，里昂同学兴奋起来，接着，他的嘴就像上了膛的机关枪一样“嘟嘟”地吐出一串串的课文内容来。令人惊讶的是，他记住的这部分竟然都是对的！不管是“有头无尾”还是“有尾无头”，他的记忆为何是碎片式的，只能记住一部分呢？

其实，记忆也有位置效应。开始部分较好的记忆称为首因效应，结尾部分较优的记忆称为近因效应。一个人只能记住一部分，往往是记住了最好的或对自己最有利的部分。

侧写师在案件侦查中，对手可能是受害者、目击者或者犯罪嫌疑人等。大多数被害者受过心理或者生理创伤，不愿意回忆过去。就算目击者知道实情，往往也会撒谎掩饰真相，避而不答，甚至刻意地忘记那些不好的事情。这时，让对方开口说话，帮助对方将记忆的碎片拼凑完整很重要。你可以试着布设陷阱，引导提问，让对方告诉我们想知道的真实信息！

美国康涅狄格州警方突袭了一个毒品实验室，犯罪嫌疑人从下水道逃跑，但在现场发现了一批制作化学武器的放射性装置。警方判断这些歹徒可能正在实行一次放射性物质爆炸。并很快锁定了犯罪嫌疑人，是使用假护照逃跑的利奥，现在被关在北部的一家监狱。

侧写师纪伯伦接手了这个案子，他觉得利奥可以告诉他想要知道的信息。来到监狱后，纪伯伦特别地联合狱警演了一场戏。

在狱警严刑拷打利奥的时候，纪伯伦出现了，他阻止了狱警的暴力行为，并表示保证会依照美国宪法以正常人的待遇对待他。纪伯伦和他一起进餐，并且一起谈论政治信仰问题，并不排斥他的想法。纪伯伦很礼貌地问利奥是否能够和他谈谈，并表示尊重他的意识和想法，此番目的只是对利奥更好地做行为分析。

在谈话中利奥说到他的童年生活，他特别说到一颗从天而降的炸弹打破宁静的……但又说不清打破后发生的事……

接着，在不同话题的问答中，利奥总是无法说出一次完整的记忆。似乎他的记忆中，每段往事都是支离破碎的。纪伯伦明显感觉出，他的碎片式记忆可能是一种谎言，于是决定设计“以毒攻毒”，引他说出真相。

纪伯伦和利奥进了审问室，他坦白告诉利奥，他欺骗了他，不该问他童年的往事，勾起他伤心的回忆。因为事实上，在此之前，纪伯伦已经拿到了关于他童年往事的所有资料。他大可不必多此一举重复提问。

利奥被激怒了，面露凶光。但同时他也意识到，自己“记忆碎片”的谎言没能逃过侧写师的法眼。

纪伯伦在全局上能够很好地把握。在开始的时候，了解到利奥是个很精明的人，为了布置最后的陷阱便装了一个时间错误的时钟。同时，设计让利奥以碎片式的记忆来欺骗自己，最后再用同样“欺骗”的方式，告知对方是自己欺骗了利奥。在利奥情绪集中爆发的时候，让利奥失去了自我控制，最终说出了事情的真相！

对方撒谎，巧妙地布设陷阱来“以毒攻毒”，是帮助其激活回忆的明智之选。

只是，因为你的计划本身也是个骗局，所以必须要细致缜密。同时，还要讲究技巧，知道如何让他开口、如何从他的嘴里获得你想要的信息。

一、帮助他统观全局

因为对手只有碎片式的记忆，所以你更要帮助他统观全局。你可以想几个与事件有关的问题，通过提问，请君入瓮。另外，如果你能了解到对方喜欢的话题，则可以逐渐深入，引导他说话，与自己互动。接着不自觉地引入想知道的话题，让他说出自己的心里话。

这种方式的关键在于一问一答间，捕捉细节，统筹全局。不能胡乱提问，或问一些无关痛痒的问题，这只会使对方质疑你的诚信，对

你更加反感。

二、关注对方变化，判断其是否已找回记忆

如果一位失忆的病人突然想起了之前的事，其语言、神情、动作一定会有很大的变化。医生会据此判断病人是否恢复了记忆。同理，在谈话间，我们也可以关注对方的一切，尤其是外部特征和无意中暴露的“小动作”。很多人在无意识中就会暴露自己的某种缺点，我们就是要利用这点疏漏来剖析对方的话是真是假。

高智商的人最会说谎吗

有人说，撒谎是个考验智商的游戏。智商不够的人玩不来。据侧写师分析，人在撒谎时会刺激多种激素的分泌，大脑同时处于高度兴奋的状态。或许最会说谎的人未必是智商最高的那个，但智商的高低可以决定谎言的可持续性。

对侧写师而言，绝不会轻易放过每一条跟案件有关的信息，对每个关联人的背景资料及之间的关联做详尽的分析了解，在交谈前他们早已胸有成竹，胜券在握。可以说，一名优秀侧写师的智商是绝对不输给高智商罪犯的。毕竟，罪犯永远也不会知道还有多少证据掌握在侧写师手里。而侧写师要做的，就是与高智商的罪犯玩一场漂亮的游戏，将一些关键性的信息准确、及时地亮出，让智商再高的人也只有招架之势，毫无还手之力。

克里夫，31岁，美国俄亥俄州人。2012年12月因盗窃罪被当地警方逮捕。审讯中，克里夫对盗窃犯罪事实供认不讳。次日凌晨3时许，克里夫再次进入警方审讯室。清晨7时许，警方发现克里夫在审讯室内自缢身亡。事后，媒体对此事大肆报道，多方怀疑警方刑讯逼供，克里夫死因蹊跷。但警方认定克里夫是用鞋带自缢身亡。迫于媒体压力，上级请来一位知名侧写师协助调查事件真相。

侧写师首先分析了警方公布的“死亡真相”。克里夫在审讯室用随

身携带的纸币打开手铐，接着用脚上穿的高帮鞋的鞋带自缢身亡。

但侧写师不明白，克里夫作为盗窃嫌疑犯被逮捕并接受审讯，如果是自杀，原因是什么呢？

我们先来看看克里夫的履历：

1999年5月，服刑一年，2000年5月出狱；

2001年3月，服刑两年，2003年3月出狱；

2005年1月，服刑五年，2010年1月出狱。

从他的履历足见，对于克里夫来说，被抓和坐牢已经不是新鲜事。这次应该不至于为了几年刑期就想不开，畏罪自杀。更不会因为羞于见人而惭愧自杀。否则，他早就在前几次服刑时自杀了。但警方声称没有对其用刑，所以也不会是行刑逼死。

而克里夫自杀的方法就更加蹊跷了。根据警方介绍，克里夫在审讯室是用随身携带的纸币打开手铐的，然后用脚上穿的高帮鞋的鞋带自缢身亡。事实上，纸币和鞋带等按照规定，在被羁押期间都会被警方扣留。换言之，这些东西不可能随身携带。再者，一个精密的手铐，会被几张折叠后的纸币轻松打开？这几乎是不可能的。

太多的疑点使案情更加扑朔迷离。侧写师坚信，克里夫是枉死的，这一定和警方有关。没错，警方一定有人在说谎。第一次，侧写师要面对的嫌疑人竟然是警方。

在与上级商量后，侧写师决定引蛇出洞，引出藏在警方中的“真正凶手”。

上级对负责此案的警方宣称，外界对克里夫的死众说纷纭，质疑重重。迫于压力，警方须向民众公开当时审讯的笔录和照片。以验证犯罪嫌疑人在被羁押后的身体状况和受伤状况是否正常。

果然，消息一放出来。当天夜里，就有一名警务人员乔装成保洁

人员潜入了证物房，在欲篡改口供时，警长和侧写师出现了。

该警务人员立刻被拘捕，当场承认当初自己撒谎称克里夫是自缢身亡，并得到应有的制裁，真相终于大白。

尽管克里夫是个惯偷，毫无疑问应该接受法律的制裁，这也是再正常不过的事情，对民众来说也并不可怕。最可怕的是代表公平和正义的执法人员，竟然罔顾法纪，隐瞒真相，执法犯法，弄虚造假。这才是最可怕的。因为法律在他手里失去了公平和正义。

道高一尺，魔高一丈。智商再高的罪犯也逃不出侧写师的法眼。

那么，在实际工作、生活中，如果遇到高智商的撒谎者，如何才能做到见招拆招呢？

一、撒谎也是种考验

之所以说撒谎是考验高智商的游戏，是因为撒谎在以下三点中无不是一种考验。

1.考验记忆力

侧写师认为，一个谎言持续时间的长短与个人的记忆力有很大关系。犯罪嫌疑人如果想要撒谎，必须准确地记住谎言中案件发生的时间、地点、人物、经过。这些一旦说出口，就会被警方做笔录。事后再想翻供就来不及了。否则，谎言的真实性就会遭到质疑。

2.考验心地品质

同时，撒谎还能考验一个人的心地品质。正如在前几篇中提到，谎言有善恶之分，人亦如此。但还有一种人处于两者之间，他们将谎言称之为“推托”，迫不得已才那样说。但不管是何种谎言，终有天下大白的时候。

3.考验承受力

说了一个谎，就要用更多的谎言来圆第一个谎。循环往复，谎言就越说越多。最后多到连自己都无从辨认哪一句是真，哪一句是假。既然有撒谎的理由和勇气，同样要有接受被识破和接受惩罚的心理准备。

二、看准时机戳破谎言

作为拆谎者，见招拆招一定要选对时机。

很多人都有这种经历，同样的话在不同场合、不同时机讲出来，产生的效果大相径庭，可见，恰当的时机十分重要。就像案例中的侧写师，尽管已推测出事实真相，但如果在凶手未上钩、毫无证据前就在上级面前戳破那名警务人员的谎言，一来审讯时警务人员一定不会承认，二来也未必能获得上级的信任。案件就会变得更加棘手，甚至会打草惊蛇。相反，等那名警务人员上钩，获得证据后再戳穿对方的骗局，对方也只会徒有招架之势，而无还手之力。

再比如在工作会议中，你明知领导在撒谎，也不要当众戳穿他，而是要给他留面子。最多是根据问题的严重程度，点到为止。待私下里再和领导议论。否则，吃亏的恐怕还是你自己。

Chapter 7　别对我说下次一定会改

——揭穿谎言后对人格与人类社会性的综合侧写

几乎所有侧写师在做总结，将案件归类时都会发现，有一种罪犯之所以会行凶、犯案，是因为他们具有反社会人格障碍。这是一种犯罪型人格障碍。简单来说，其基本特征是没有“良心”，做尽坏事却觉得开心，认为自己很有本事，甚至误认为是在为民除害，替天行道。这一类型的人通常智力没有问题，只是私欲太重，以至于宁愿不择手段攫取想要的东西。具有强烈的攻击性和破坏性。

其实，这一人格类型在现实生活中不在少数。只是，有些人未必到了要杀人的程度。但他们为了一己私欲，同样走在法律的灰色边缘，随时可能踩过界。这种人为了达到目的，有的徇私舞弊，贪污诈骗，有的嫖娼卖淫，运毒走私，等等，给社会造成了极大的危害。这类人口中难有实话自不必说，关键是，他们还对整个社会撒了一个弥天大谎！

“你为什么总是撒谎？”

在调查案件的过程中，有很多难对付的犯罪嫌疑人经常保持缄默，什么都不说。甚至在录口供时戏弄警方。这对侧写师侦破案件十分不利。一来案件的线索源断了；二来面对这么一个有“性格”的罪犯，却未能获得主动权，这意味着仗还没打，我们就阵地失守。

在现实生活中，也不乏一些难对付之士，有的人性格孤僻，有的人撒谎成性。你若问他为什么总是撒谎？对方还会轻蔑地丢给你一句：“我性格就这样！我也不想的！”

正所谓“江山易改本性难移”。每个人都有自己长时间形成的、难

以改变的“本性”，即“人格”。

如何才能正确捕捉到犯罪嫌疑人的真实人格，对侧写师来说是不小的考验。

这是一宗宗教头目策划的爆炸事件，地点在美国的迈阿密市，但是很难确定它的具体位置。

事件获知渠道，是宗教有关人员在网上宣称，两天后就是所谓的苦难日，他们希望全体人员在家里等待上帝对自己的惩罚。届时，将会有一次突发性的爆炸，这是上帝惩罚穷凶极恶之人的手段。

这段话引起了很大的反应，如果此次宣称完全是一种恐吓，那没有问题；可是如果是真的，当局又没有采取有力的手段应对这一情况，民众势必会抗议。所以，最安全的方法是尽一切可能找到有力确凿的证据来证明这件事是有人要恐吓，或者不管这件事存不存在，都需要当局尽可能提早解决，防患于未然。

与恐怖、暴力相关的案件通常都与作案者的人格有关。事实证明，最终被逮捕的犯罪嫌疑人都在不同程度上具有反社会人格或有反社会人格的倾向。

其实，人格属于心理学术语，类似于我们平常说的个性，是指一个人与社会环境相互作用表现出的一种独特的行为模式、思维模式和情绪反应的特征，也是一个人区别于他人的特征之一。因此性格就表现在思维能力、认识能力、行为能力、情绪反应、人际关系、态度、信仰、道德等方面。

侧写师在面对罪犯的时候，除了要保持高姿态，让罪犯心生畏惧。还应该化被动为主动，从细节入手，捕捉犯罪嫌疑人的真实性格特征，再制定对策，让对方老老实实地说出真话。

一、捕捉性格特征

人的性格“各有千秋”，对接受别人的意见和方式的敏感程度也大

不相同。然而，我们无法预知在某时、某刻、某地会遇见什么性格的人。你可能会遇到一个没有真本事、狂妄自负的家伙，也可能遇到一个富有才华又肯谦虚请教的人，又或者遇到一个脾气暴躁没有耐心的客户……总之，要想看清一个人是真心还是在撒谎，就要捕捉对方性格的本来面貌，再进行有针对性的谈话。

二、加以经验分析

要是想准确地看人，不仅是观察就够了。你要把你的观察用平时所积累的经验进行分析，才能得出确切的答案。比如说我们看到一个挺胸抬头的姑娘，面容姣好，身材不错，身上有种说不出来的高雅气质，于是就把她暂时认定是艺术领域的。然后我们又看见她走路有些外八字，就可以从此判断她是一个舞者；如果看见她指甲修理得很干净，并且手指上有手茧，那么她就是个音乐工作者，会弹奏乐器。

观察和积累没有前后的关系，两者必须一起用才能够达到效果。不能光凭其中的一点就去判断一个人所从事的行业和他所处的环境，这是片面的、不理智的。

我们要经常观察，培养自己的洞察力。学着从生活中的一个小的细节，推断出一个完整的结果。

人各不同，如其面焉

在中国古代，有个成语叫“人心如面”，意思是每个人的思想像每个人的面貌一样，各不相同。只是，不同的人，有不同的气质，也就有了不同的性格。

墨西哥城内一直贩毒猖狂，毒贩各有各的贩毒地块，为了获得更多的利益，毒贩们开始结盟组成了贩毒网络，各自有自己的分管地段。

其中，以希伯来为首的贩毒集团最为庞大。

在警方的安排下，侧写师亚萨跟踪希伯来贩毒集团已经多年，虽然几次抓住了希伯来，可是始终找不到毒品加工厂。尽管拘捕无果，但亚萨也不是一无所获。至少，通过几年的跟踪，亚萨掌握了希伯来的不少性格特征，而这些可以协助亚萨准确判断希伯来的做事手法。

亚萨最近收到线报，有将近价值一亿美元的海洛因将从希伯来的大仓出货。亚萨推测此次数额巨大，希伯来性格一向谨慎、多疑、自以为是，以他的性格必定会亲自安排一切，以防万一。亚萨心想：这是一次逮捕他的绝佳机会。

这次为了不让希伯来逃脱，亚萨安排了四队人马跟进执行这次任务。

希伯来有所行动了，他的车停在了街边，突然车里下来他的三个手下，分别上了另外三辆车，到了岔路口分别朝着不同的方向驶去。希伯来果然狡猾。亚萨派了三队人马分别跟着三辆车，亚萨跟住希伯来的车。三辆车一齐到达一间木材厂，车上的人全部走进了一个办公室，门窗封闭，很可疑。警员们接到指示，冲了进去，发现里面犹如一个实验室，桌子像是看似毒品的白色粉末。警员呼叫亚萨，说发现工厂，请求支援。

最终，在亚萨的正确判断下，警方终于顺利逮捕了希伯来。

亚萨之所以可以成功逮捕希伯来，是因为他经过几年的跟踪，了解希伯来谨慎、多疑、自以为是的性格，而且他是贩毒集团的主脑，在面对价值一亿美元的货时，必定会亲自出山搞定一切。也正因如此，才使得亚萨此次的追踪终于有了结果。

侧写师之所以能够果断地判断罪犯的行踪，往往只是因为发现了对方身上与众不同的性格，才能进一步提取对方身上更多的真实想法或行动。

要想别人为你所用，或者避免被别人利用。你就有必要掌握对方的性格特征。

一、成长背景对性格的影响

一个人的成长背景包括家庭背景、学校背景等。而家庭背景决定了一个人的生长环境的好坏，生长环境决定了一个人的性格特点。

所以，我们可以从对方的家庭和生长环境着手，充分了解他们出生以后的经历及感受。这样的调查颇具目的性和针对性。我们多多少少都能从对方的成长背景中，判断他大概有着怎样的性格，在撒谎时会做出什么样的反应。

二、发掘性格的多面性

大部分人的性格都具有多面性。但很难说清，哪一面是好的，哪一面是坏的。或者说，人的性格和气质一样，都是先天形成的，只不过受后天多种因素的影响，会发生变化。但是，性格不分好坏。一个性格急躁的人，不代表他做事就会马马虎虎。而一个性格慢条斯理的人，也不意味着他在什么时候都不急不缓。我们能做的，就是利用对方的性格优势，并将这些优势带来的好处传达给对方，通过对方的反应，观察其脾气和秉性。虽然这一发掘方式带有试探性的味道，但毕竟清晰地辨析每个人的性格不是一件容易的事，有的人较开放，可以直接说出他最在行的事情，而有的人较为保守，需要你不断地观察与交流。

性格，生命的“风向标”

人们常说“性格决定命运”。由此可见，性格对人生有着多大的影响。但是，你可能不知道，性格对人的身心健康也有深远的影响。有人将性格比喻为生命的“风向标”，可见，保持良好的性格对我们来说是多么重要。

世界上没有两个人是完全相同的，这不仅指人的外表，更主要是指每个人都有自己独特的性格特征。性格对人的心理健康有着非常明显的影响。侧写师在总结后发现，性格缺陷是造成犯罪嫌疑人心理障

碍、精神失常、撒谎成瘾的一个重要因素。

侧写师深知，这些形形色色的侦查对象，既然与案件有所关联，当中自然就有着异于普通人的性格特征。所以，要想更快地得知对方的信息，分析出对方的性格，就要想办法引起对方的兴趣，这是你捕捉性格特征，拆穿谎言，占领先机的最好方法。

美国佛罗里达州，周日下午，烟草管理部门与警方联合打击那些非法制烟工厂。

负责此案的是拜尔德探长，他对于打假有着十年的丰富经验。他认为想要揪出幕后的大仓，必须要深入虎穴。

经过拜尔德的线人调查，拜尔德锁定了三个工厂的老板，并欲主动接近套出真实情况。

但拜尔德深知，想要接近大老板何其容易。这世间的每个人都有自己独特的性格，拜尔德认为唯有针对三个老板不同的性格，判断其不同的兴趣爱好，对症下药。才能引起对方注意，获得沟通机会。

据线人说，A老板性格果敢，做事不喜欢拖拖拉拉。唯一的兴趣是喜欢打棒球，他每个星期三中午在食堂用餐，下午去棒球场。于是，拜尔德投其所好，在A老板打棒球的地方适时地出现，并与其搭讪，讨论棒球问题。就这样，两人很快成为朋友。

B老板是个笑面虎，喜欢别人奉承他；C老板让人感觉脸很黑，经常给下属摆臭脸，不过他倒是喜欢有主见的人。A老板向其他两个老板介绍了拜尔德，几个人相谈甚欢，之后A老板说要带拜尔德看看造烟窝点，之后商讨未来的发展问题。

很快，三个非法造烟厂都被捣毁……

这起案件历经将近一个月的时间，之所以可以成功破获，是因为拜尔德初步推测这起案件同三个老板有联系，并潜入烟厂，试探三个人的性格。并根据他们各自不同的性格，对症下药，引出真相。

每个有着独特性格的人，必定也有着独特的兴趣爱好。发现这些，就能投其所好，找到突破口。但是，人和人之间的区别是如此巨大，以至于你完全无法把每个人认清。幸好一个人的性格轨迹还是有规律可循的。那就是：每个人都有他的性格模式，每个人都有他感知世界的方式，这些全都体现在他的语言和表情运用中。

一、每个人都有自己的性格模式

“江山易改，本性难移”的一部分原因，是我们独有的性格模式已经形成，并且在长时间地发挥作用。

社会层次形态各异，包括年龄层次、职业层次、身份层次等，每个层次的人的性格模式都有所不同，注意了解这些人的说话方式，对我们交流、变通以及多了解对方性格会有很大的帮助。

二、投其所好

维也纳一位著名的心理学家阿尔佛雷德·阿德勒在一本《生活对你的意义》中说道：“一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时也会为别人带来极大的损害与困扰。所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。”

喜好原理是指相互作用的心理映射。现实生活中，我们总是喜欢那些喜欢我们的人，并且能够互相成为好朋友。如果别人欣赏和认可我们，我们会认为他们很有眼力，就像一个发现了千里马的伯乐。于是在我们眼里，对方会显得如此美好、特殊，我们会更喜欢对方，也更愿意接近对方。

每个人都有自己的喜好，如有的人喜欢宅在家里，有的人喜欢打高尔夫，有的人只喜欢逛逛街，等等。每个人的兴趣都是天生的，并且受周围环境影响。根据这一原理，你要想从别人那里获取更多的真实消息，就要先去喜欢别人并投其所好。

是真心漠视，还是假意冷漠

孔子说“见义不为无勇也”。虽然见义勇为一直被人们当作一种美德，但在当今社会里，见义不为、漠视不管、冷眼旁观却成了看似再“正常”不过的现象。对此，社会上当然是一片道德谴责之声。但是，谴责却无法减少类似事件发生的频率。在那些谴责之声中，恐怕也没有谁敢承认：换作自己，应该也会见义不为。

1994年3月的一个晚上，在纽约市一个僻静地区，一名青年妇女正沿大街走着。突然，一个男人从暗处冲出来攻击她。她挣扎着并大声呼救，经过一阵搏斗后，她受了重伤，但她还是设法从攻击者那里挣脱出来。

她一边大声呼救，一边沿大街奔跑。几分钟后她又被那个男人抓住，又是一阵挣扎，搏斗持续了半个小时，她不断地大声呼喊，直到最后被杀死。

事后据警方调查，在出事地点附近的建筑物中，至少有40人听到了她的叫声和搏斗声。他们中有许多人走到窗户前看究竟发生了什么事，然而在这个过程中却没有一个人出去帮助她，也没有人报警。甚至有人在事后的调查问话中，不敢开口说实话。很多人纷纷表示“不知道发生了什么事”。

这究竟是为什么？难道人心竟可以冷漠到如此地步？

类似的事件频繁发生，引起了当地一位侧写师的关注，并做了大量的实验加以研究。结果发现，冷漠的旁观者是个体的利他行为减少造成的。

其中一个实验是这样的，一个女人（被实验者）在大街上走着，突然向一位不知情的路人大叫：“救命！有人强奸我！”而旁边另外安排的两位乔装路人，对此呼救声不闻不问而照旧向前走去。被当作实验对象的不知情的路人在听到呼救声时，所做出的反应不是立刻前去搭救，而是转过头看旁边两个路人有何动静。当他看到连他们都漠然对待时，也就无动于衷了。

可见，在紧急情况下，只要有他人在场，个人帮助别人的利他行为就会减少，而且旁观者越多，利他行为减少的程度越高。这种现象也叫作旁观者效应。

一、谎言和冷漠一样可以被传染

侧写师还组织了一个实验，测试者为纽约大学心理学入门课的72名学生。实验以两人组、三人组或者六人组的形式进行。这些学生被各自分配在隔开的工作间里，并通过对讲机通话，轮流按安排好的顺序讲话。这些不知情的参与者，被告知他是与其他一个人或者两个人或者五个人谈话。而事实上他听到的话都是录音机中播出来的。第一个说话的声音是一位男学生，他说出了适应纽约生活和学习的难处，并承认说，在压力的打击下，他经常出现半癫痫的发作状态。到第二轮该他讲话时，他开始变声，而且说话前后不连贯，他结结巴巴，呼吸急促（老毛病又快要犯了），开始憋气，并呼救，上气不接下气地说："我快死了……救救我啊……"然后，在大喘一阵后，一点声音也没有了。

在以为只有自己和有癫痫病的那个人在谈话的参与者中，有85%的人冲出去报告有人发病，甚至远在病人不出声之前就这样做；在那些认为还有四个人也听到这些发作的参与者，只有31%的人这样做了。后来，侧写师一一问学生们：别人的在场是否影响到他们的反应？

第一个回答者说：有一点影响。

第二个回答者说：没有，没有意识到这有什么影响。

第三个回答者似乎想说有，但见第二个回答的人说没有，于是顿了顿。心想多一事不如少一事，最终还是说"没有"。

第四个回答者：没有……

第五个回答者：没有……

第六个回答者：没有……

这恰恰印证了“旁观者效应”是存在的。如果第一个回答者说有，那么，第二个人或许也会考虑说“有”，后面的可想而知。

二、社会影响和责任分散

把撒谎上升到社会的高度或许有些小题大作，但实际上，旁观效应的产生主要就是由于社会影响和责任分散。由于还有其他的旁观者（撒谎者），个体就把帮助受难者（说诚实的话）的责任推到了别人的身上。于是，周围的每个人都这么想，结果大家都成了旁观者（撒谎者）。如果现场只有一个人时，他往往会觉得责无旁贷（说真话）。否则就会产生负罪感、内疚感，这需要付出很大的心理代价。而如果有许多人在场的话，帮助求助者（说真话）的责任就由大家分担，造成责任分散，每个人要承担的责任就少了。

当然，之所以做这样的解释，并非是在给你一个可以冷漠（撒谎）的理由，而是要你清晰地认识自己，并告诉自己：不要撒谎，不要冷漠！

人类，是害怕孤独的动物

人类在自卑时，往往会感到孤独无助。而自卑的前提是自尊，当人的自尊需要得不到满足，而又不能实事求是地分析自己时，就极容易产生这种自卑的心理，并且会变得粗暴、极端，甚至怯于与他人进行交流，孤独地封闭自我。在他们的世界里，似乎只剩下了灰暗、孤独与谎言。

人类，是害怕孤独的动物，但不是每个人都能逃脱孤独的魔爪，变得积极起来。正如许多人或许都幻想着自己撒谎、犯罪是什么样子，但并不会真的去执行。

在很多人眼里，侧写师都是十分严肃、铁面无私的。认为他们接触的都是很暴力、很残忍的人，如果侧写师不理性、不冷静，是对付

不了这些人的。

实际上，侧写师也有亲切可人的一面。因为侧写师面对的不仅有人格正常的罪犯，还有那些社会上的“特殊群体”，如有反社会人格障碍的人，有自闭症的人，等等。这些犯罪嫌疑人虽然在精神上可能有些疾病，其口供也很具有争议性，但是这类人的心思往往也是很单纯的，只是由于一味地在自己的世界钻牛角尖，才做了极端的事。

因此，侧写师不会放弃这类人群，而是另辟蹊径，解析出一些隐藏的真相！

在美国夏威夷州某个高档酒店的婚礼现场，婚礼刚进行到一半的时候，席间一个人突然表情愤怒地站起来。保安立刻将其制伏。一片混乱声中听到了枪声，新郎中枪了！

可是，警方到场经过一番搜查取证后，发现那个站起来的人根本没有持枪，只是一个和新郎有过节的人不满他和新娘的婚礼而半途想退场。但是，新郎中枪了，究竟是谁干的？

就在一切陷入僵局的时候，在现场参加婚礼的侧写师柯蒂斯意外发现，现场大屏幕上播放的视频中新娘的表情与幸福无关，并且她的眼神中充满了孤独、痛苦与无助。她似乎在隐藏着什么。

经了解，原来新娘是二婚，并且邀请了前夫来参加婚礼。因此，侧写师并不排除是新娘的前夫由爱生恨，要杀死新郎。如果报复是出于恶意，那他可能还会杀害现场的客人。

为此，柯蒂斯让新娘这样说：“我知道你不愿参加我的婚礼，但还是来了。可是，你不该伤害我的丈夫，虽然我们分手了，但还是朋友，我希望你能祝福我。你能出来让我见你一面吗？我想知道你现在过得好不好！”

只见人群中，站出来一个人，用枪指着新娘。他愤怒地吼道：“婚姻，你配吗？你最该死，是你先变心的。”

侧写师见这个人情绪激动，随时有可能开枪杀死新娘。于是，站出来欲劝服他：“你撒谎！你并不是真的想杀害她。否则你就不会来参加她的婚礼祝福她。既然不想伤害她，又何必如此折磨她。放下手里的枪，不要再自欺欺人了。实话告诉你，我妻子两年前自杀了，现在，我带着儿子一起生活，再也回不到从前和谐、美好的三口之家的生活了。如果还有机会，我一定会原谅她当年的出轨行为，哪怕她真的不爱我了，我也不希望她死。因为她死后，你再想对她说什么、做什么，怎么都来不及了……”

他终于放下了枪，并流下了悔恨的泪水，或许，他解脱了！

柯蒂斯相信，新娘的前夫之所以来参加婚礼，是因为心中还有新娘，甚至还爱新娘。正因如此，也才更加坚信前夫的人性并未泯灭。他只是自我欺骗式地想要挽留新娘，并因妒生恨，杀了新郎，但决不会杀害新娘。所以，柯蒂斯及时挺身而出，劝服情绪激动的前夫不要自欺欺人，而是放手。

人性，从字面上理解为人的常性，是人在正常情况下所拥有的理智和智慧。也可以说，人们之所以区别于其他动物正是基于这一点。

大多数的罪犯都有一段悲伤的昔日往事，他可能是因为受到过不公平的待遇，甚至是暴力相向，才会无故撒谎、诈骗、伤害他人。面对这样的情况，只有对他不断地灌输“你并不孤独，我很愿意与你分担痛苦”，才能获得他的初步认可，从而接受你的观点悬崖勒马。

当然，侧写师，不仅要剖析他的过去，还要了解他现在的心情，找到人性上的共鸣，这样才能药到病除，阻止下一桩悲剧的发生。

真善美，假丑恶，都是人性，而人性也是这个世界上最难以捕捉的东西。要想深入一个人的内心来阻止其撒谎、犯错，必须让他足够信任你！

一、获取信任

人性是深藏在每个人的心中的，极不容易被察觉，也不容易展示

给别人看。

这时，侧写师会放下架子，让对方感觉到与自己在平等的位置上交流。或者寻找与犯罪嫌疑人（或说谎者）的共同点，相同的身份交流起来会更加畅通。

领导在与下属私下交流时，经常会说“工作中是领导，现在我们就是朋友，什么话都可以跟我说，我想我会理解你的”。

闺密们谈心时，经常会说“咱们都是结婚生子的人了，有什么不妨直说”。

这样的对话往往能够将对方同化，而降低交流的距离感。让对方视你为同类人，敢于对你说真话。

二、引起共鸣

学生时代开主题班会时，面对有共鸣的话题，我们总是愿意多交流几句。

因此想让别人多对你说真话，你不仅要坦诚相待，让对方有被尊重的感觉。还应迅速找出彼此心灵、思想上的共同点。并暗示对方，原来你们是同一类人。

在说谎者面前，最有效的共鸣点是，告诉他要相信人性都有“真、善、美”的一面，要相信人间美好事物的存在。一来可以寻求与对方达到共鸣；二来可以试探对方对美好事物的态度。如果一个人相信“真、善、美”，并且相信自己也是这类人，相信对于他谎言是很难说出口的。